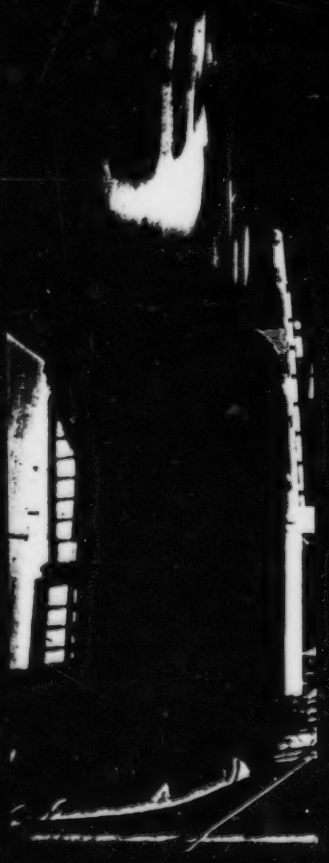
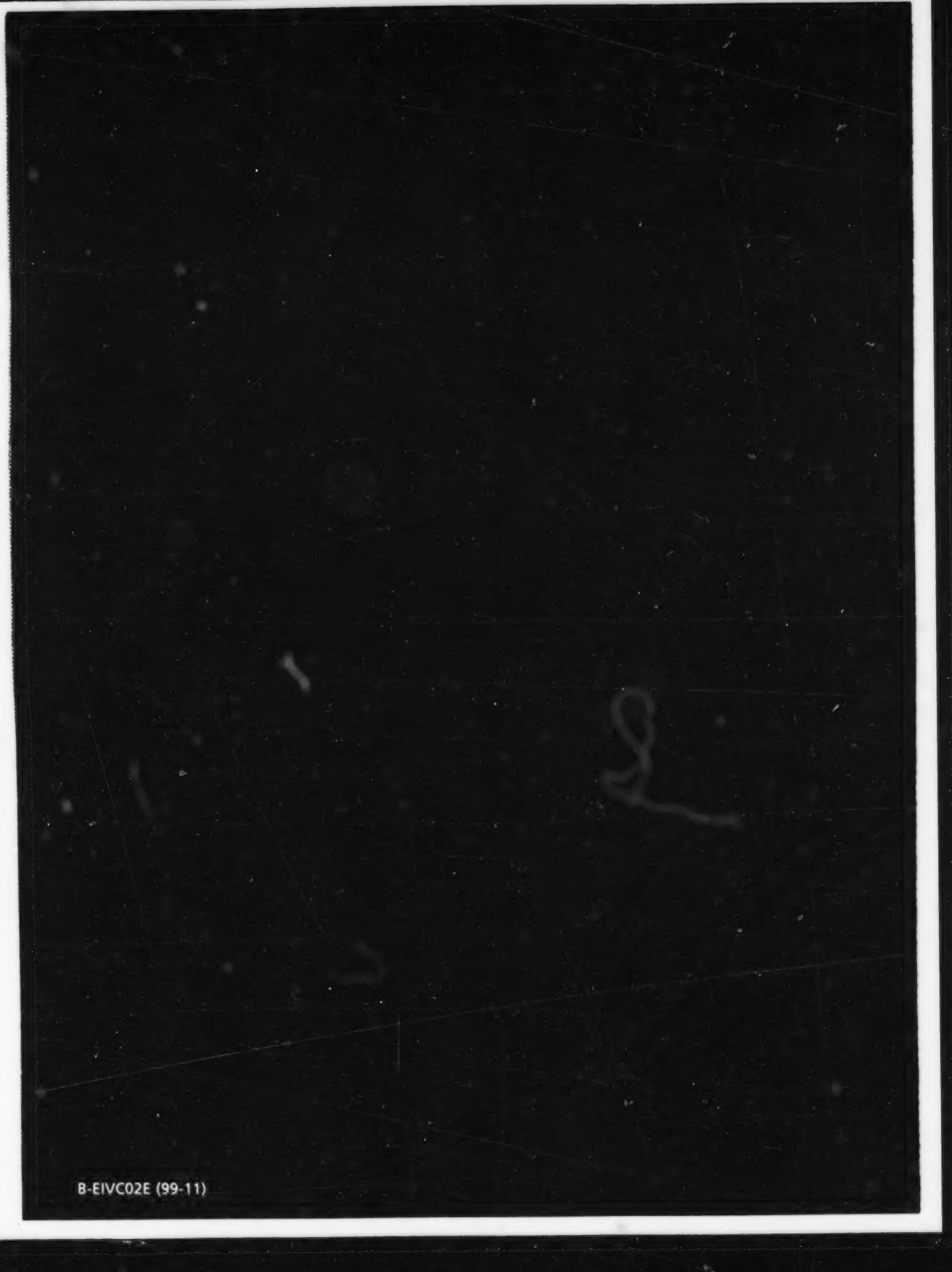
Philip McGinnis, a Canadian reporter, replaced the dispute-causing red flag with his spring-levered barrier invention to start horse races in the 1900's.



ECONOMIC IMPACT OF VENTURE CAPITAL

BDC
Business Development Bank of Canada
Banque de développement du Canada



B-EIVC02E (99-11)

100-07160/

BACKGROUND TO THE SURVEY.

In 1993, the Business Development Bank of Canada (BDC) recognized that the Canadian venture capital industry was embarking on a new phase of growth. The supply of capital had been squeezed for venture capital groups across North America in the late 1980s, and investment activity had declined as a direct result. However, there were some indications of a "reawakening" by the early 1990s. In an effort to encourage this apparent turnaround, BDC commissioned Macdonald & Associates Limited to conduct an independent survey on the Economic Impact of Venture Capital.

Now, seven years later, with the results of the Seventh Annual Survey of the Economic Impact of Venture Capital, it is obvious that the venture capital industry has indeed continued to mature and grow in Canada and that its activities have a significant impact on economic activity across the country. This evolution has occurred in tandem with some radical changes in the economy. While knowledge-based businesses were not much more than a buzzword seven years ago, they are now a well-recognized and integral part of our economy. It is no longer "exceptional" to see a small team of entrepreneurs grow a software or telecom-related company into a sizable and thriving business within a matter of a few years. And to be successful, these businesses have invariably established a viable market position in the US and abroad. The relatively recent and rapid evolution of the Internet is perhaps the most effective statement on just how the tools and processes of business have changed in recent years.

Venture capital has played a critical role in this evolution. While banks and other capital providers have developed financing products and procedures to better serve this new breed of company, companies whose assets are intellectual in nature (and hence not particularly good security) need equity capital. And, typically, they need some additional support or strategic input along with this capital to help ensure they successfully secure a place in the market. A good venture capitalist plays this role. While the venture capital market represents a very small share of capital markets overall, it is in fact a breeding ground for a wide array of emerging opportunities, at least some of which are likely to become the mainstays of the economy 10 years hence.

Like previous surveys, the Seventh Annual Survey of the Economic Impact of Venture Capital once again demonstrates that venture-backed companies are, overall, high growth companies. The rate at which they grow their employment, sales, R&D expenditures and exports far exceeds that achieved by the economy as a whole. This growth has been evident for the past several years, with the result that Canada is now home to a growing pool of entrepreneurs with experience in creating and growing successful knowledge-based businesses. The talent pool of experienced and successful venture capitalists able to add value to this process has been enhanced along the way. The bottom line: the venture capital industry is playing an increasingly important role in the development of these dynamic growth companies, as evidenced by the results of this year's survey.

THE RAPID EVOLUTION OF AN INDUSTRY

When the Economic Impact Survey was launched in 1993, the venture capital industry in Canada was managing a total of $4 billion. In aggregate, the industry financed 286 companies that year, investing a total of $399 million. Technology-based companies attracted a total of $184 million, which represented 46% of the industry's disbursements.

A quick profile of the industry's activities in 1998—the basis for the current survey—shows how dramatically the environment has changed. The pool of resources under management has more than doubled to $10 billion. During 1998, the industry completed 1074 transactions, or an average of almost three deals a day for every day of the year, and invested $1.7 billion. Almost 70% of the capital invested last year—$1.2 billion—went to technology companies. This represents more than a six-fold increase over the amount of venture capital flowing into Canadian technology companies in 1993.

Over the past five years, the Canadian venture capital industry has invested almost $6 billion in entrepreneurial growth firms, much of which has found its way into rapidly growing innovative firms forging new frontiers in information technology, telecommunications and life sciences. The survey results documented in this report demonstrate that the firms being financed by the Canadian venture capital industry are, as a group, growing very rapidly. They are having and will continue to have a significant impact on economic activity and new wealth creation in this country.

THE METHODOLOGY

The Economic Impact Survey is conducted by Macdonald & Associates Limited on an annual basis to collect data on key business indicators for venture-backed firms and to examine these companies' rate of growth for each of these key indicators. The methodology is consistent with that used in prior years in that it focuses only on firms that have secured first-time financing in the past five years. All Canadian companies that secured venture capital financing for the first time between 1994 and 1998 (inclusive) were included in the original sample this year. The goal of the survey is to provide a relative measure of the economic impact of venture-backed firms by measuring the rate at which they are growing against key variables including employment, sales, R&D and exports.

While the survey results document the absolute activity of the responding firms for each of these key variables, they are not intended to reflect the aggregate impact of all venture-backed companies in absolute terms. Mergers, acquisitions and other types of dispositions make it virtually impossible to track the ongoing activities of these firms over the longer term. By limiting the sample to firms attracting a first round of venture capital in the past five years, we enhance our ability to access data. But this approach also means that successful venture-backed companies are removed from the sample as they mature and start to make a truly significant economic contribution in absolute terms. It is also worth noting that, while the venture industry focused primarily on expansion-stage financing five years ago, it now dedicates a good deal of its time and capital to companies in the early stages of their development. As a result, investee companies are younger on average when they are removed from the sample, suggesting that their impact on the economy is likely to be even greater down the road.

For this year's survey, annual data were requested for each of the venture-backed firms from the beginning of the year in which they first secured venture capital to the end of the most recent fiscal year. These data allow growth rates to be measured from the beginning of the year in which venture capital was introduced, which provides a good reflection of the impact that access to venture capital has

had on the growth of these firms. This methodology is consistent with that used in the survey for the past three years. (Prior to 1996, data were collected for a five-year period for all sample companies, regardless of when venture capital was secured.)

Since the survey began, its results have suggested sharply higher growth rates for venture-backed companies than for the economy as a whole, and this year's results are no exception. This Seventh Annual Survey of the Economic Impact of Venture Capital confirms prior evidence of the superior contribution that venture-backed companies collectively are making to the wealth creation process in this country. This year, questionnaires were sent to 85 venture capital firms, requesting information on the 1127 companies that they had financed for the first time between 1994 and 1998. (Canadian venture capitalists actually financed 1614 companies for the first time during this period but have already exited from 487 of these investments.) Of the 1127 companies in the sample, data were collected on 592 companies, representing a 53% response rate.

Throughout the report, the rate of growth posted by the investee companies in terms of employment, R&D and other factors is reported in two ways. The average annual compound growth rate has been calculated for all companies in the sample, as well as for the IT companies and life sciences companies in the sample, for each of the variables. The annual compound growth rates have also been calculated for the companies by "vintage year" with the responding companies grouped by the year in which they were financed for these calculations. These vintage year calculations have also been made for all companies in the sample, and for IT companies and life sciences companies separately. The vintage year calculations are the basis for the charts showing growth rates by year.

As noted, the results documented in this report are intended to indicate the degree of growth achieved by these emerging growth firms after attracting venture capital financing, but they clearly are by no means an absolute assessment of the total aggregate economic impact that venture-backed firms have really had. This is evidenced by the fact that of the 100 fastest-growing companies in Canada in 1998 as identified by Profit *magazine, 16 have been venture-backed, although only four are actually included in our data for responding companies this year. The growing anecdotal evidence of the importance and success of the venture investment process further reinforces the survey results. Over the course of a single two-week period this past August, three BC-based venture-backed firms made significant announcements. CREO, which provides digital solutions to automate the prepress phase of commercial printing, announced a US$56 million initial public offering (IPO). Pivotal Corporation, a leading provider of customer relationship management solutions, announced an IPO of US$45 million. And HotHaus Technologies, a leading provider of embedded VoIP software, was purchased by Broadcom for US$280 million. In short, there is little doubt that the venture capital process is contributing to the creation of world-class companies in Canada.*

BEHIND THE NUMBERS

Last year, we started to disaggregate the numbers to look more specifically at the growth experience of companies in the information technology (IT) and life sciences sectors, as well as the sample as a whole. This analysis has been repeated and the results are documented in the report. Profiles of selected examples of venture-backed successes—Pivotal Corporation, Genesis Microchip Inc., COGNICASE Inc., Sierra Wireless Inc. and CrossKeys Systems Corporation—are also appended to the report.

VENTURE CAPITAL IS FUEL FOR THE ENTREPRENEURIAL ENGINE

The companies included in this year's survey have demonstrated remarkable growth on all fronts subsequent to securing venture capital financing. Companies in the IT sector have been particularly strong performers.

SAMPLE COMPANIES INCREASE EMPLOYMENT BY ALMOST 50% PER YEAR

At the end of 1998, the 592 companies included in the sample this year together employed 52,635 people or an average of 89 people per firm. Despite the increasing focus of the venture capital industry on technology firms and the strong orientation of these firms towards export markets, 86% of these jobs—or almost 45,000—are in Canada. Access to venture capital has presumably helped these firms to ramp up more quickly, since 27,891 positions—or 53% of the aggregate employment base of these firms—were filled after venture capital was secured. There is little doubt that access to capital is a key component in a company's ability to finance a rapid growth strategy.

This is particularly true for technology companies. The survey data have shown each year that technology firms tend to outperform the sample as a whole in terms of employment growth, and this year's survey is no exception. With the venture industry sharply shifting its focus towards technology firms and continuing to invest record amounts of capital ($1.2 billion in both 1997 and 1998) in these firms, the economic impact of their activity is bound to continue to grow.

The companies in this year's survey sample augmented their employment base by a striking average of 48% per year compounded over a five-year period—highlighting the rapid growth environment in which many of these companies exist. While the rate at which new jobs have been created by these firms varies somewhat by the year in which the companies were financed (see chart on page 5), the performance has been consistently strong across all vintage years. Economic conditions have generally been strong for the past five years, contributing to an environment that has nurtured the development of emerging growth businesses.

The economic recovery evidenced in 1994—which has, for the most part, been sustained over the past five years—undoubtedly has contributed to the ability of these companies to grow their employment ranks at such a remarkable rate. The firms financed in 1996 posted the lowest growth rate and even they have grown their employee rosters by 33% per year since then. The companies financed in 1994 increased their employment base by 49% per year (compounded over the five-year period) and the firms financed last year posted an average increase in employment of 73% over the prior year.

There is little doubt that the shift in focus towards technology has been key in driving these growth rates. With the ever-widening applications of information technology, coupled with the staggering rate of development of Internet technologies, successful venture-backed firms in the IT sector are growing at remarkable rates. The 216 sample companies in the IT sector (computer-related, communications, electronics and industrial automation firms) represented 36% of the survey sample, and together they created more than 12,000 new jobs over the period—reflecting an average of growth in employment of 58% per year compounded since they were financed. These jobs can be assumed to be, for the most part, highly skilled and well paid.

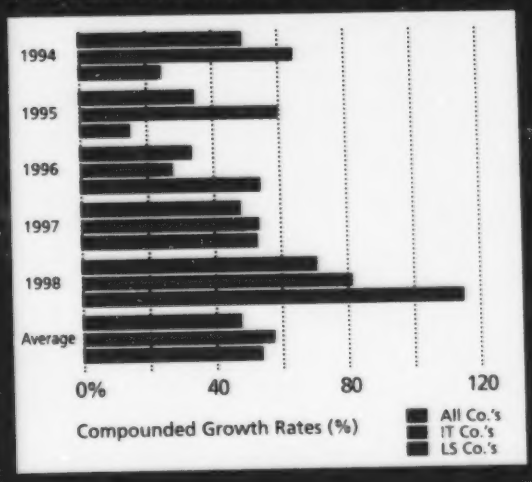
With the whirlwind of activity surrounding the IT sector in general, and the Internet in particular, over the past 18 months, the companies in these sectors financed in 1998 increased their employment pool by an average of 82% over the one-year period. Most of the employment growth occurring within companies financed most recently has been in Canada, while the companies financed in earlier years are more likely to be building the international component of their team and creating additional jobs outside the country.

Somewhat surprisingly, biotech and other life sciences firms have also been strong performers in terms of job growth, although they have been building from a much smaller base. The 92 survey companies in this sector (16% of the sample) employed an average of 35 people each at the end of 1998, having increased their employment by an average of 53% per year (compounded) since attracting venture capital. Clearly, many of these firms have been funded to start to build a commercial base around what was previously a scientific research operation. However they are, for the most part, still very small and typically still in the development phase. It is important to remember, therefore, that the growth rates of these life sciences firms are generally being measured against a very small absolute base.

Taken together, technology companies continued to grow more rapidly than their traditional counterparts, increasing their employment base by 55% per year on average from the time they secured their venture capital financing, compared with the 48% average annual compound growth rate posted by the sample as a whole. Since technology firms tend to hire a higher ratio of highly skilled and highly paid people, the economic benefits inherent in their growth are that much greater.

Venture-backed Companies Creating Jobs Quickly

Compounded Job Growth Rates by Year Invested

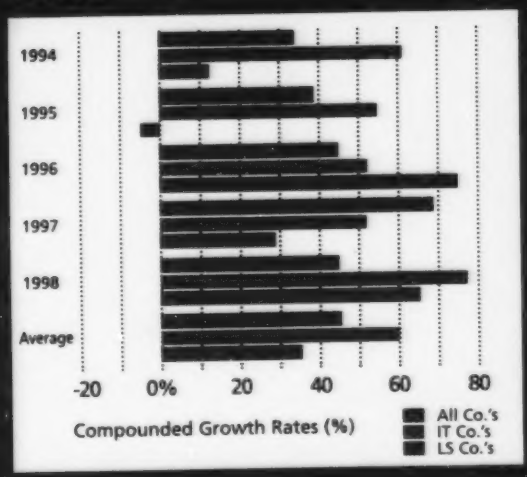


SALES

In 1998, the aggregate sales of the companies in the sample were $6.65 billion or an average of $11.2 million each, although the range within the sample was broad. The growing willingness of venture investors to finance early-stage companies is underscored by the fact that 89 of the companies, or 15% of the sample, were still in the development stage last year and had no sales yet. The largest company in the sample had sales of $292 million in 1998. Overall, the sample firms increased their sales by an average of 46% per year after securing venture capital, with an upward trend evident over the period. Companies financed in 1994 have posted a solid annual growth in sales of 35% per year over the period and the 170 sample companies financed in 1997 increased their sales by an average of 69% in each of the two years subsequent to attracting capital. This was a direct result of aggressive strategies to grow through acquisition adopted by two of the investee companies in that vintage year group.

IT Companies Ramping Up Sales

Compounded Sales Growth Rates by Year Invested



The IT companies across all vintage years have achieved at least 50% annual growth in their sales. The life sciences firms in the sample have been somewhat more volatile. Those financed in 1994 and 1995 have seen annual growth rates in their sales of 12% and –4% respectively. The companies financed in 1996 have posted annual sales increases of 75%, a record almost matched by the 66% growth rate produced by the life sciences firms financed in 1998.

Over the five-year period, all firms in the sample collectively generated $13.7 billion in sales subsequent to securing venture financing—an impressive performance from a group of companies in which 15% are not yet contributing to this total.

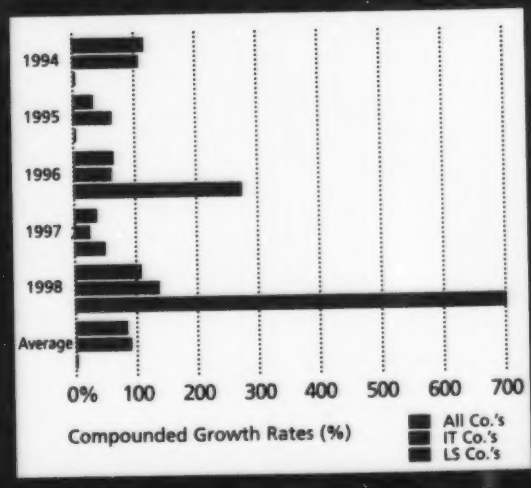
EXPORTS

Five years ago, it was a noteworthy observation that Canadian technology companies would have a stronger export orientation than other young growing businesses. Today, it is an accepted fact that these firms will be aggressively pursuing market share in the US and in international markets right out of the chute. The survey results continue to show this trend, since sample companies overall increased their exports each year by an average of 72% after securing venture capital. The IT companies drive these numbers to a large extent, with the IT firms in the sample showing annual growth in exports of 81% per year since raising venture capital. Many of the venture-backed life sciences firms are not yet generating significant sales and are therefore not focused on export markets. There are only a handful of life sciences firms financed in 1994 and 1995, none of which reported export sales. The life sciences firms in the sample that were financed in 1998 had only nominal exports at the beginning of that year, explaining the very high growth rate these firms demonstrated. Growth rates are also less meaningful in this sector because they are measured from a relatively small absolute base.

In short, venture-backed firms are highly focused on export markets and are meeting their global competitors head-on in their efforts to secure market share. Total export sales for the 592 firms in the sample in 1998 were $1.58 billion and these firms collectively generated $3.46 billion in export sales between the time they secured venture capital financing and the end of 1998.

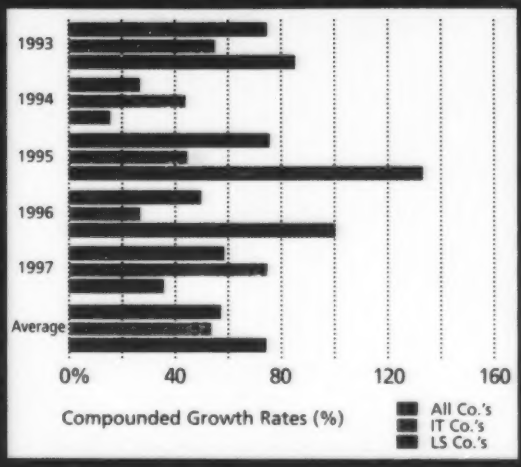
Technology Companies Focus on Export Markets

Compounded Export Growth Rates by Year Invested



Technology Companies Drive R&D Expenditures

Compounded R&D Growth Rates by Year Invested



Venture Backing Fuels Entrepreneurial Growth 1994-1998*

	*Average Annual Growth Rate***
27,891 Jobs Created	48%
$13.7 Billion in Sales	46%
$3.46 Billion in Export Sales	72%
$787 Million Invested in R&D	57%
$129 Million Paid in Taxes	36%

* Cumulative results subsequent to investment of venture capital
** Average annual growth rate

R&D

The upward trend in R&D spending by venture-backed companies documented in prior years was evident again in the most recent survey, with R&D expenditures rising by an average of 57% each year after the venture capital financing took place. The sample companies invested $787 million in R&D activities between the time they brought in venture financing and the end of 1998, $369 million of which was committed to R&D last year.

Technology information firms (IT) and life sciences companies continue to drive the trend in R&D spending, accounting for 93% of all R&D spending over the study period. Of the top 100 corporate R&D spenders in 1998, as identified by *Re$earch Money*, 19 were venture-backed companies. Collectively, these 19 companies spent $567 million on R&D in 1998.

TAXES

Many of the sample companies are still relatively young and actively reinvesting in their businesses, which limits their profitability in the short term and hence the taxes they pay. Nevertheless, the collective taxes paid by the sample companies on average over the five-year period increased by 36% per year. Clearly these companies are still growing aggressively and presumably reinvesting much of their available cash. But many of them are, nevertheless, already contributing to the tax base and this contribution can be expected to be much more significant down the road as the companies mature.

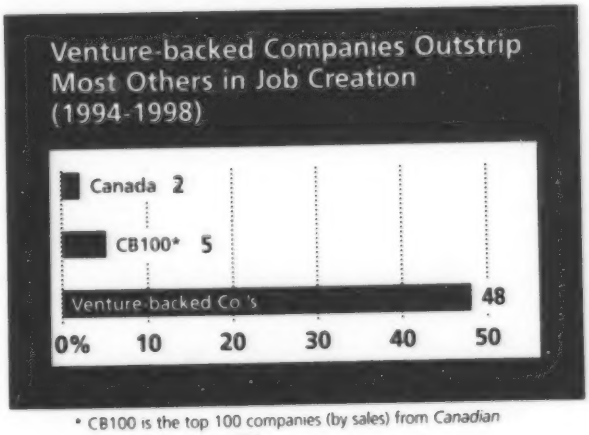
Technology Firms Outperform Average Annual Growth Rates 1994-1998

	All Survey Companies	*Technology Companies*	*IT Companies*	*Life Sciences Companies*
Jobs	48%	55%	58%	53%
Sales	46%	57%	60%	36%
Exports	72%	85%	81%	**
R&D Expenditures*	57%	57%	52%	74%
Taxes Paid	36%	28%	14%	**

* Technology companies account for 93% of all R&D expenditures and therefore drive almost all of the growth
** Life sciences companies typically are still in the development stage and hence have limited sales and very limited exports, and are not yet profitable so they pay no taxes

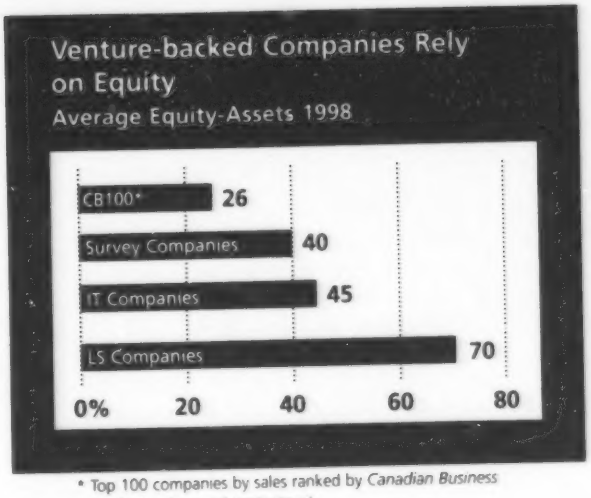
VENTURE-BACKED FIRMS CONTINUE TO OUTSTRIP THE ECONOMY

It is abundantly clear that venture capitalists are, for the most part, financing firms that have significant growth potential. The survey results indicate that when it comes to jobs, venture-backed companies have increased their ranks of employees at a very rapid rate, far outstripping the growth rates achieved by the economy as a whole or by large companies. While employment growth has been getting stronger in Canada, total employment increased by an average of 2% per year for the period from 1994 through the end of 1998. Canada's largest 100 companies (by sales) have been enjoying solid growth over the past five years, and increased their employment ranks by an average of 5% per year over this period as a result. But the venture-backed companies in the sample increased their employment base by an average of 48% each year (subsequent to attracting venture financing), while the technology-based venture-backed firms increased the number of people they employed by 55% per year on average. There can be little doubt that the venture capital industry is financing companies that have a significant contribution to make to economic growth and new wealth creation in this country.



* CB100 is the top 100 companies (by sales) from *Canadian Business'* Corporate 500.

Sources: Statistics Canada, *Canadian Business*



* Top 100 companies by sales ranked by *Canadian Business* (excluding financial institutions)

HIGHER SHARE OF EQUITY USED FOR ASSETS

As a growing share of our economy becomes "knowledge-based," the availability of equity capital becomes increasingly important. It is much more difficult for traditional sources of capital to take security against intellectual assets than against conventional assets, such as buildings and equipment. If young, growth-oriented companies cannot access the capital they need to finance their growth, their potential will not be realized. The venture capital industry has positioned itself as a key source of capital for these companies.

The importance of equity capital is reflected in the equity-to-asset ratio for these firms. The companies in the sample this year had an average equity-to-asset ratio of 40%, compared with 26% of equity on average that the CB100 companies had to commit to support their asset base. For technology companies, the need for equity is even more dramatic, with IT companies committing 45% of their equity to support their asset base and life sciences companies 70%. Larger, more established firms can rely more heavily on retained earnings and debt, while young growth companies must often be prepared to risk the equity they have built to date to stay on their rapid growth curve.

CAPITAL REQUIREMENTS CONTINUE TO ESCALATE

As the pressure to get their product to market more quickly increases, so too does the amount of capital required by technology companies to stay ahead of the competition. The 450 companies in the sample this year that are still private have completed an average of 1.74 rounds of venture financing to date and secured an average total of $5.4 million thus far. Many of these firms will need at least one and probably several additional rounds of financing before contemplating an IPO or a strategic sale and they will rely on their venture capital backers to help them arrange this financing.

It is the companies that eventually go public that typically have the biggest appetite for capital. Those venture-backed firms in the sample that completed an IPO after receiving venture financing consumed an average of $15.3 million through three rounds of financing prior to doing their public offering. These companies have completed an additional 2.16 issues on average since going public, raising an additional $23.6 million each on average.

Private equity requirements continue to vary across industry sectors. The life sciences companies that have gone public consumed an average of $21.5 million each prior to their IPO while the venture-backed computer-related firms burned through an average of $13.3 million each.

Capital Requirements

	Private Companies		Public Companies*	
Sector	*Average number of rounds to date*	*Average dollars invested to date ($ in millions)*	*Average number of public rounds*	*Average dollars invested by public market ($ in millions)*
Biotechnology	1.74	6.7	1.83	26.1
Medical and Health	1.93	6.8	1.80	27.0
Communications	1.86	5.6	3.00	11.0
Computers	1.61	6.5	1.57	20.0
Electronics	1.83	6.0	1.60	18.1
Energy and Environment	1.19	3.6	3.26	19.4
Industrial Automation	1.83	6.5	-	-
Consumer	1.61	6.9	1.50	47.3
Manufacturing	1.62	4.0	1.00	0.3
Miscellaneous	1.54	3.5	2.69	27.5
Average	**1.74**	**5.4**	**2.16**	**23.6**

* For illustration purposes only; there are not enough companies to be of statistical significance

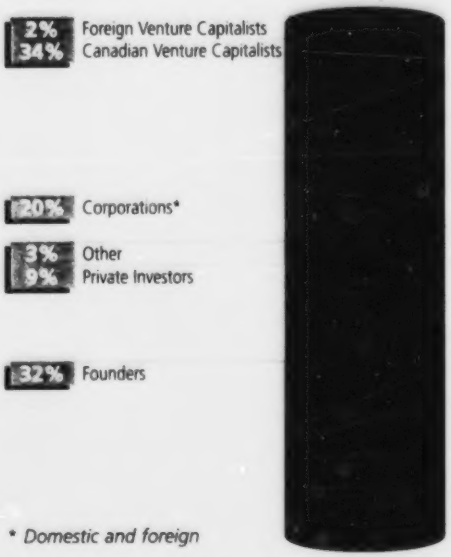
SOURCES OF EQUITY

As the equity needs of emerging growth companies have risen, Canadian venture capitalists have stepped up to the challenge and continue to provide a significant share of this capital. Venture capital investors have provided, on average, 36% of the total equity of the private companies in the sample, allowing them to play a meaningful role without assuming control. The founders themselves had a substantial stake—32% of the equity capital—directly aligning their interests with those of their investors.

Corporate investors are now playing a significant role in this market, providing 20% of the equity of the private companies, while private investors accounted for another 9% of the total. The final 3% of equity has come from employees, governments and universities.

Venture Capitalists Are Important Sources of Equity

Source of Equity for Private Companies



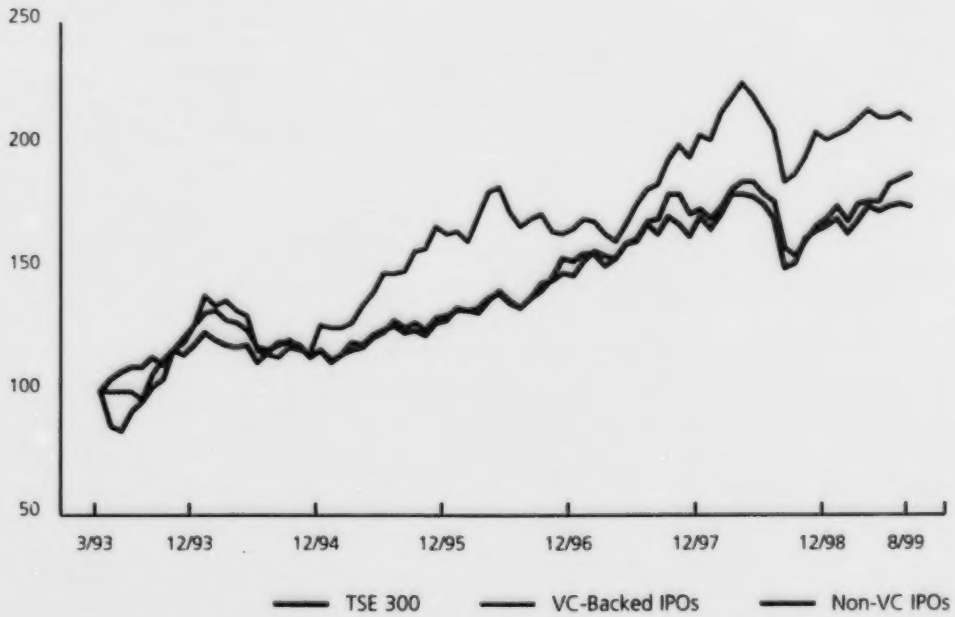
** Domestic and foreign*

IMPACT CONTINUES AFTER THE IPO

Those venture-backed firms that complete a successful IPO typically provide a return to their investors based on their price at the time of their IPO and shortly thereafter (after escrow provisions have been met). But venture-backed firms continue to outperform their non-venture-backed counterparts after the IPO, suggesting that they continue to have a significant impact in terms of economic activity and wealth creation long after they are being tracked by this survey.

Venture-backed Companies Outperform Non-venture-backed Companies after IPOs

March 1993 - August 1999 (TSE)

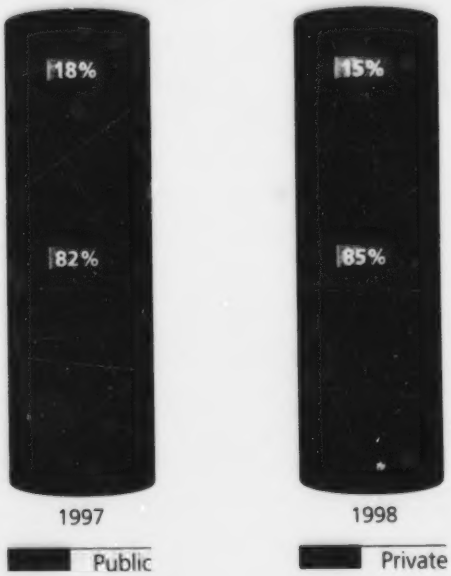


PROFILE OF SAMPLE COMPANIES

MOSTLY PRIVATE

Although some companies that have gone public are still candidates for venture capital, most of the companies that choose this financing option are still private. At the end of 1998, 503 of the companies in the sample (85%) were privately held. This is consistent with the public/private split evident in prior surveys.

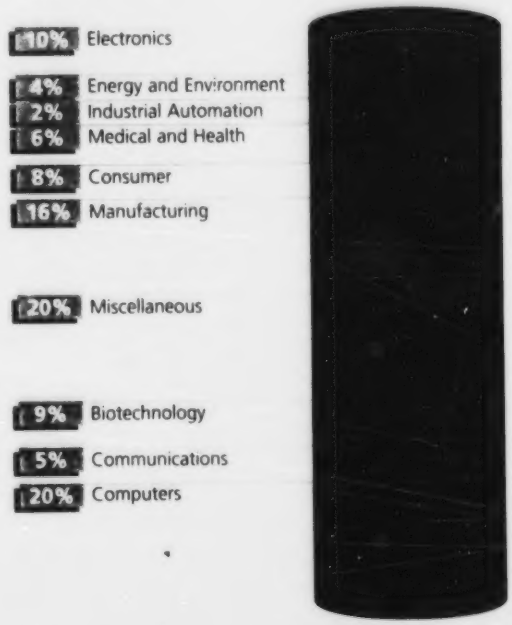
Distribution of Investee Companies
Private vs. Public



TECHNOLOGY FOCUS CONTINUES

Over the past several years, members of the Canadian venture capital industry have invested much more actively in technology companies, directing a significant amount of capital each year to these firms. As previously noted, 62% of the financings completed in 1998, and 70% of the capital invested, involved technology-based companies. The representation of technology companies in the survey sample is slightly lower than the representation among all venture-backed companies. Of the 592 companies whose data have been used for this report, 56% are technology-based firms, suggesting the results may in fact understate the growth actually being generated by venture-backed firms. The trend towards increased specialization continues as investors focus on specific sectors in which they have particular expertise.

Technology Focus Prominent
Distribution of Investee Companies by Sector



SAMPLE COVERS THE COUNTRY

The 592 companies in the sample continue to be dispersed geographically as venture investment activity continues to increase in most parts of the country.

Of the 592 companies in the survey, 51 were based in BC (9%), 29 in Alberta (5%), 33 in Saskatchewan (6%), 25 in Manitoba (4%) and 15 in Atlantic Canada (3%). The 151 Ontario-based firms in the sample accounted for 26%, while Quebec-based firms (288) accounted for 49% of the sample.

Distribution of Investee Companies by Province - 1998

COGNICASE INC.

COGNICASE is an international company specializing in information technology. It is renowned for the quality of its solutions, the superiority of its professional and technical expertise, and the unparalleled reliability of its software.

Comprised of 2,700 specialists based in some 20 cities around the world, COGNICASE helps businesses tailor rapidly evolving technological environments. This worldwide presence allows the company to create multidisciplinary local and international teams united by their commitment to design innovative solutions that successfully respond to the challenges of the new economy.

From innovative solutions in e-commerce, strategic outsourcing and platform migration to the installation of powerful software, COGNICASE's global solutions allow customers to adapt their applications to their business strategy and optimize their return on IT investments.

COGNICASE secured its first round of venture capital in 1994 from Innovatech du Grand Montréal and completed an initial public offering in 1997. An aggressive growth and acquisition strategy has driven sales from US$1 million in 1994 to US$107 million for the first nine months of fiscal 1999, and the company now has a market cap of almost US$175 million (as of September 21, 1999).

"In 1994, Innovatech du Grand Montréal invested $500,000 in COGNICASE. Such investment came at a critical time as the development of our technology and revenue growth created significant liquidity requirements. Innovatech's cash infusion, support and involvement at our Board level constitute key factors in the history of our development."

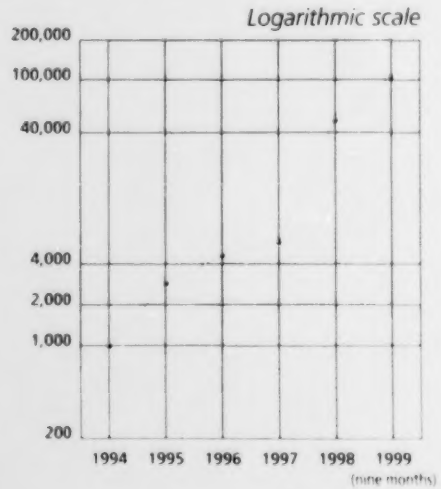
— Marc Lamy, Chief Financial Officer, COGNICASE Inc.

FINANCING HISTORY

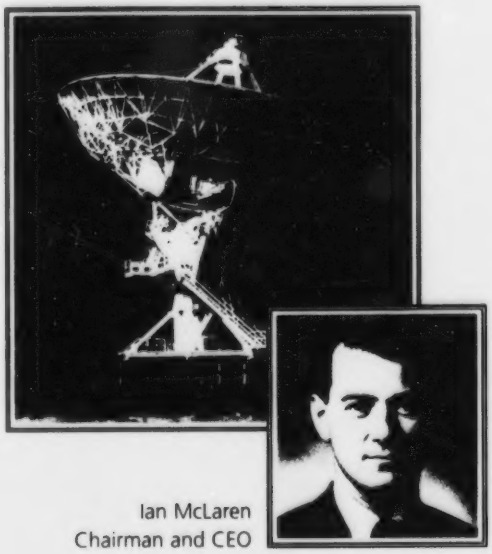
Year	$Million	Investors
1994	$0.5	Innovatech du Grand Montréal and others
1997	$12.8	Special warrants
1997	$65.0	IPO
1998	$70.0	Secondary share offering

SALES

(US$ '000, year ended September 30)



CROSSKEYS SYSTEMS CORPORATION



Ian McLaren
Chairman and CEO

CrossKeys Systems Corporation is a leading developer of service, network and element management solutions for more than 180 of the world's telecommunications service providers, helping them gain a competitive advantage in deregulated markets. CrossKeys operates subsidiaries in several parts of the world, including Canada and the United States as well as the United Kingdom and elsewhere in Europe.

Working with telecommunications equipment manufacturers such as Lucent, Newbridge, Nortel and Siemens, systems integrators such as EDS, and software vendors such as OSI, CrossKeys helps service providers deliver differentiated services, implement new technologies and manage multiple vendor networks. CrossKeys has been ISO 9001 certified since 1995.

"Venture capital provides an important source of financing for emerging technology companies. While CrossKeys' chief source of financing came from founding investors and broad employee ownership, CrossKeys benefited from venture capital investment at a critical point in its pre-IPO history."

– Steve Spooner, Vice-President, Chief Financial Officer, CrossKeys Systems Corporation

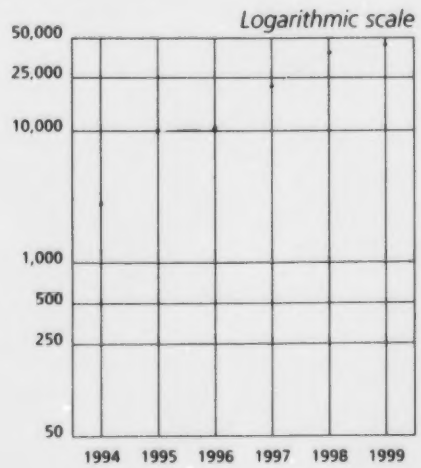
FINANCING HISTORY

Employees: 229

Year	$Million	Investors
4/1993-11/97	$9.2	Employees, Newbridge and Friends of the Corporation
12/1996	$9.0	Private Placement Employees, Newbridge Capital Alliance Ventures Inc., Triax Growth Fund, Working Ventures and other institutional investors
IPO(12/97)	$44.8	

SALES

($ '000, year ended April 30)



GENESIS MICROCHIP INC.

Genesis gmZ4

Paul M. Russo
Chairman and CEO

Founded in 1987, Genesis Microchip is a technology leader in digital imaging and video/graphic processing technologies. The company designs, develops and markets cost-effective, image-manipulation integrated circuits (ICs) used in a variety of applications. Products that benefit from Genesis technology fit into three broad categories:

- business products (LCD monitors, projection systems, CRT monitors)
- consumer video products (DVD players, digital TV, HDTV, flat-screen plasma TV)
- professional products (video workstations, surveillance systems, military and avionics displays, video editors)

The company initially developed its IC solutions for specialized high-end digital video/graphic processing markets—applications such as medical imaging, video editing and television broadcasting. By 1996, Genesis had established itself as a principal supplier to leaders in the digital projection market, including In Focus Systems, CTX Opto Electronics, Texas Instruments and Panasonic. The next major market was LCD monitors and other flat-panel displays. Genesis chips can be found in products from Acer, Apple, Fujitsu, IBM, NEC, Samsung, Sony, ViewSonic and many other industry leaders. More than 200 companies are evaluating or designing products utilizing Genesis devices.

"VenGrowth, Triax and Working Ventures saw the potential in our technology at an early stage. Their capital and support were instrumental in enabling Genesis to grow to the size where it could then access the public markets."

– Paul M. Russo, Chairman and CEO, Genesis Microchip Inc.

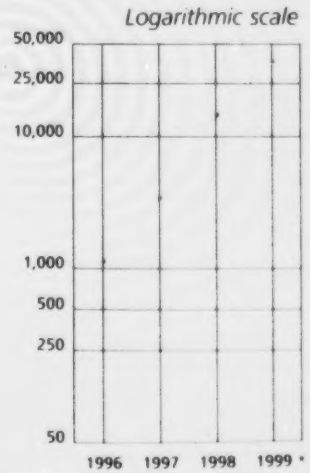
Genesis Microchip currently has approximately 155 employees in its Toronto headquarters and its Silicon Valley subsidiaries. In February 1998, the company went public and now trades on the Nasdaq National Market under the symbol "GNSS."

FINANCING HISTORY

Year	$Million	Investors
1996	$6.7	VenGrowth, Triax, Working Ventures
IPO(2/98)	US $32.8	NASDAQ

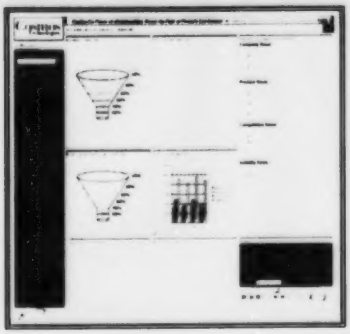
SALES

(US$ '000, year ended May 31)



* Year ended March 31

PIVOTAL CORPORATION



Pivotal Corporation is a leading provider of e-business solutions that enable companies to increase revenues by more effectively managing their interactions with employees, customers and partners. The company's flagship product, Pivotal eRelationship, is a software suite that combines e-commerce, customer relationship management and business portals to establish the first all-Web platform for e-business relationship management (eBRM). Pivotal solutions are supported by an array of professional services and a global network of partners that enable timely, effective and economical implementation of global solutions.

Pivotal has been recognized for its strong financial performance and industry-leading technology, which have lead to numerous awards, such as Microsoft's Industry Solutions Awards for 'Best Integrated Customer Relationship Management Solution' and 'Best Internet Solution - Customer Self Service', the Red Herring's Top 50 Privately-held Companies and Top 100 Technology Companies, and *Upside's* Hot 100 Companies. The company was also named one of *Information Week's* IT Innovators for 1999.

Pivotal solutions are designed and optimized exclusively for lower costs and the widespread adoption of Internet, Microsoft Windows NT® and Microsoft BackOffice® platforms.

FINANCING HISTORY

(In US$)

Year	$Million	Investors
1995	$2.1	Ventures West, Kleiner Perkins, Integral
1996	$5.4	Oak Investments, Ventures West, Kleiner Perkins, Integral
1999	$8.0	Integral, Ventures West, Kleiner Perkins, Oak, KPMG
IPO(8/99)	$48.3	

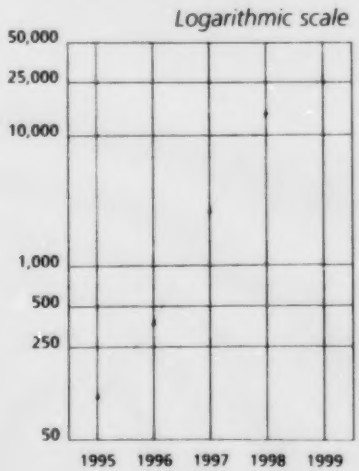
"Venture capital financing has been key to Pivotal's development and success. Our venture investors, which include Ventures West, Kleiner Perkins, Caufield & Byers, Oak Investments and Integral Capital Partners, have provided much more than just funding. One key area has been assisting us to build our organization – by helping us find the right recruiters, sourcing candidates, interviewing prospective employees and providing suggestions and industry benchmarks for compensation. Finding people is becoming more difficult every day and our venture investors have provided huge benefits in this area."

– Norm Francis, President & CEO, Pivotal Corporation

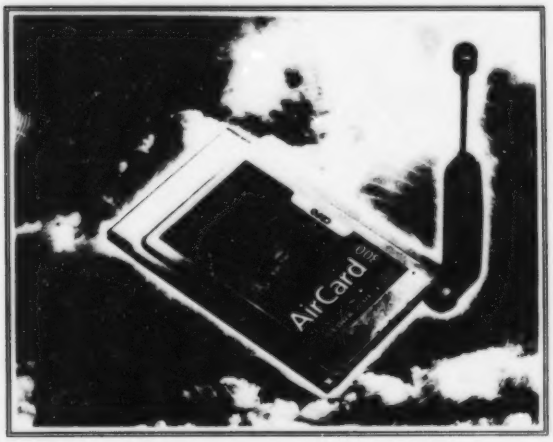
As of June 30, 1999, the company had more than 300 employees, more than 550 customers worldwide and more than 60,000 licensed users. Customers include Yahoo!, Excite@Home, BottomLine Technologies, Intel Corporation, Holophane Corporation and the Principal Financial Group.

SALES

(US$ '000, year ended June 30)



SIERRA WIRELESS INC.



Sierra Wireless is a leading wireless data communications equipment company. The leader in cellular packet data subscriber products, Sierra Wireless delivers a broad range of award-winning products including PC cards for portable computers, rugged vehicle-mounted modems, OEM modules for embedded applications, telemetry modems, and software tools and utilities.

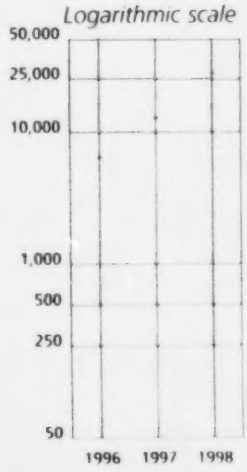
Formed in 1993, Sierra Wireless brings together a dedicated team that sets new standards in the wireless communications industry. The Sierra Wireless mission is to be the world leader in wireless modems and enabling software. Sierra has focused on delivering wide-area wireless data access products that meet the demands of today's most exacting customers in form, functionality and performance. As a result, the company has experienced dramatic growth and has established a leadership position in each of its targeted markets.

"Sierra Wireless is fortunate to have involved corporate shareholders (PMC Sierra) and venture capital partners such as: Hambrecht & Quist, Scotia Merchant Capital and BCE Capital. Through the involvement of these shareholders/ partners and their perspective board of director nominees, we have: uncovered opportunities; avoided pitfalls; and benefited from their insights and experiences. The advantage of being a corporate venture-backed company is one I would recommend to any entrepreneur."

– David Sutcliffe, CEO, Sierra Wireless Inc.

SALES

('000, year ended December 31)



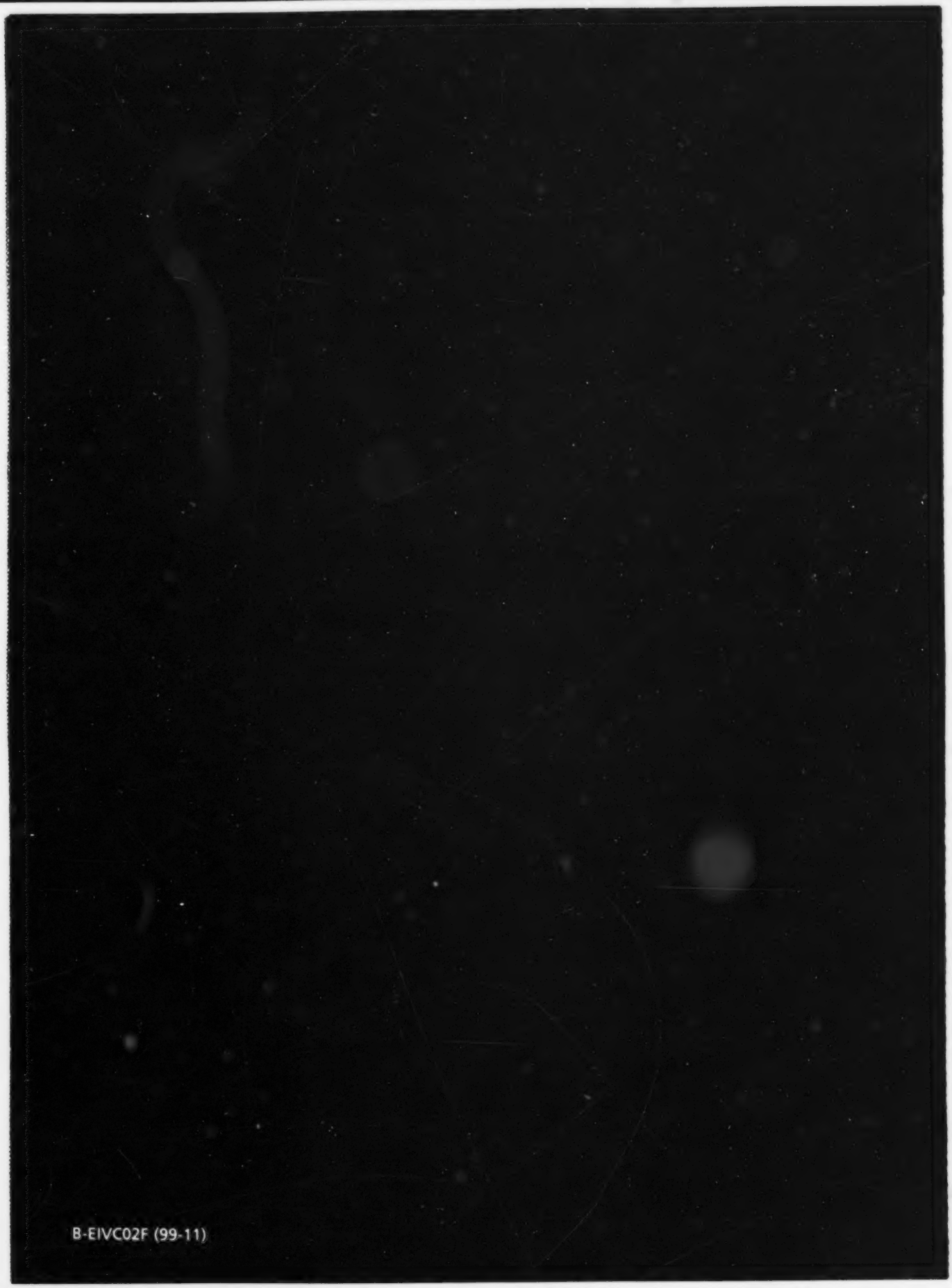
FINANCING HISTORY

Year	$Million	Investors
1996-97	$1	ExFund Group of Cos
1997	$6	BCE Capital, Tera Capital and US VC
1998	$15	Scotia Merchant Capital Corp., Tera, BCI Holdings
IPO(5/99)	$64	

Au début du siècle, le journaliste canadien Philip McGinnis a remplacé, pour le départ des chevaux, le très contesté drapeau rouge par la barrière à ressort.

RETOMBÉES ÉCONOMIQUES DES PLACEMENTS DE CAPITAL DE RISQUE

BDC
Banque de développement du Canada
Business Development Bank of Canada



B-EIVC02F (99-11)

CONTEXTE DU SONDAGE

En 1993, la Banque de développement du Canada (BDC) a constaté que le secteur canadien des placements de capital de risque amorçait une nouvelle phase de croissance. À la fin des années 80, un peu partout en Amérique du Nord, les sources de capitaux s'étaient taries pour les groupes de capitaux de risque, entraînant une diminution des investissements. Cependant, au début des années 90, on a remarqué les premiers indices d'un « réveil ». Dans le but de soutenir cette reprise, la BDC a alors chargé Macdonald & Associates Limited de procéder à un sondage indépendant sur les retombées économiques des placements de capital de risque.

Sept ans plus tard, les résultats du septième Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque démontrent clairement que l'industrie du capital de risque a poursuivi son évolution et sa croissance au Canada et que ses activités ont des répercussions importantes sur l'activité économique canadienne. Cette progression s'est faite parallèlement aux changements radicaux survenus dans l'économie. Les entreprises fondées sur le savoir, à peine connues il y a sept ans, constituent aujourd'hui un rouage important de notre économie. Il n'est plus exceptionnel de voir une équipe d'entrepreneurs transformer en quelques années une petite compagnie de logiciels ou de télécommunications en une grande entreprise prospère. Et pour réussir, ces entreprises se sont immanquablement établies avec succès sur les marchés américain et étrangers. L'évolution rapide et récente d'Internet est probablement le plus bel exemple de transformation des outils et des processus opérationnels au cours des dernières années.

Le capital de risque a joué un rôle vital dans cette évolution. Même si les banques et les autres fournisseurs de capitaux ont mis au point des produits et des mécanismes de financement afin de mieux servir cette nouvelle lignée d'entrepreneurs, les entreprises dont l'actif est essentiellement de type intellectuel (et qui n'offrent donc pas une excellente garantie) ont besoin de capitaux propres. Elles ont spécifiquement besoin d'un soutien ou de conseils stratégiques de manière à pouvoir se tailler une place sur le marché. C'est là qu'intervient l'investisseur en capital de risque. Même si cette catégorie de placements ne représente qu'une toute petite partie de l'ensemble des marchés de capitaux, elle constitue en réalité un excellent terreau pour une vaste gamme de nouvelles entreprises, dont certaines deviendront probablement des piliers de l'économie dans dix ans.

Le septième Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque *démontre encore une fois que les entreprises financées par du capital de risque connaissent, dans l'ensemble, une forte croissance. Leurs ventes, leurs effectifs, leurs dépenses de recherche et de développement et leurs exportations progressent à un rythme bien supérieur à celui de l'économie dans son ensemble. Cette croissance, stable depuis déjà plusieurs années, a fait en sorte que le Canada accueille aujourd'hui un nombre de plus en plus grand d'entrepreneurs ayant de l'expérience dans la création et le développement d'entreprises prospères fondées sur le savoir. Le bassin d'investisseurs en capital de risque expérimentés et talentueux en mesure d'apporter leur contribution s'est lui aussi étendu. En un mot, le secteur du capital de risque joue un rôle de plus en plus marqué dans la croissance et le développement de ces entreprises dynamiques, comme le démontrent les résultats du sondage de cette année.*

ÉVOLUTION RAPIDE D'UNE INDUSTRIE

Lors du premier sondage sur les retombées économiques mené en 1993, le secteur du capital de risque au Canada gérait 4 milliards de dollars. En tout, 286 entreprises ont été financées cette année-là pour un total de 399 millions de dollars, dont 184 millions sont allés aux entreprises de technologie, c'est-à-dire 46 % des sommes versées.

Si on dresse un profil sommaire des activités de l'industrie en 1998, l'année ciblée par le présent sondage, on remarque un changement radical de l'environnement. L'ensemble des ressources gérées a plus que doublé, passant à 10 milliards de dollars. En 1998, l'industrie a autorisé 1 074 transactions, soit une moyenne de près de trois transactions au cours de chacune des journées de l'année, et un investissement de 1,7 milliard de dollars. Près de 70 % du capital investi l'an dernier – 1,2 milliard de dollars – l'a été dans des entreprises de technologie; cela représente six fois plus de capital de risque investi dans les entreprises canadiennes de technologie comparativement à 1993.

Au cours des cinq dernières années, l'industrie canadienne du capital de risque a investi près de 6 milliards de dollars dans des entreprises à forte croissance. La plupart d'entre elles sont rapidement devenues des entreprises innovatrices qui repoussent sans cesse les frontières des technologies de l'information, des télécommunications et des sciences de la vie. Les résultats du sondage, présentés dans ce rapport, révèlent que les entreprises financées par l'industrie canadienne du capital de risque connaissent, dans leur ensemble, une croissance très rapide. Elles ont et continueront d'avoir une incidence importante sur l'activité économique et sur la création de richesse au pays.

MÉTHODOLOGIE

Macdonald & Associates Limited procède chaque année au sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque. Ce sondage consiste à recueillir des données sur les principaux indicateurs économiques dans le cas des entreprises financées par du capital de risque et à étudier le taux de croissance de celles-ci pour chacun de ces indicateurs. La méthodologie est conforme à celle des années précédentes; en effet, elle est centrée exclusivement sur les entreprises ayant obtenu du financement pour la toute première fois au cours des cinq dernières années. Toutes les entreprises canadiennes ayant obtenu du capital de risque pour la première fois entre 1994 et 1998 inclusivement sont comprises dans l'échantillon original de cette année. Le sondage a pour but de mesurer l'impact économique relatif des entreprises financées par du capital de risque en comparant leur taux de croissance à des variables clés, notamment les effectifs, les ventes, la recherche et le développement et les exportations.

Même si les résultats du sondage renseignent sur les activités propres des entreprises qui ont répondu pour chacune de ces variables clés, le but n'est pas d'illustrer l'impact global de toutes les entreprises financées par du capital de risque en chiffres absolus. Les fusions, les acquisitions et d'autres types d'opérations rendent pratiquement impossible le suivi à long terme des activités continues de ces entreprises. En limitant l'échantillonnage aux entreprises qui ont reçu du capital de risque pour la première fois au cours des cinq dernières années, il nous est plus facile d'accéder aux données. Toutefois, cela signifie également que les entreprises financées par du capital de risque et qui ont réussi, disparaissent de l'échantillonnage alors qu'elles ont atteint leur rythme de croisière et qu'elles commencent à contribuer de façon significative à l'économie, en termes absolus. Il est également important de noter que même si l'industrie du capital de risque se concentrait principalement sur le financement des expansions il y a cinq ans, elle consacre aujourd'hui une bonne partie de ses efforts et de ses capitaux aux entreprises qui en sont aux premiers stades de leur développement. C'est ainsi que les entreprises financées sont en moyenne plus jeunes lorsqu'elles disparaissent de l'échantillonnage, ce qui permet de croire que leur incidence sur l'économie sera par la suite encore plus grande.

Pour le sondage de cette année, nous avons demandé à chacune des entreprises visées des données annuelles pour la période allant du début de l'année au cours de laquelle elles ont pour la première fois obtenu du capital de risque jusqu'à la fin du plus récent exercice. Cette information permet de mesurer les taux de croissance depuis le début de l'année au cours de laquelle le capital de risque a été investi. Il est ainsi possible de brosser un tableau réaliste de l'incidence que l'accès à ce capital a eu sur la croissance des entreprises qui

en ont bénéficié. Cette méthodologie respecte les changements adoptés au cours des trois dernières années. (Avant 1996, les données étaient recueillies pour une période de cinq ans pour toutes les entreprises échantillonnées, sans égard au moment où le capital de risque était investi.)

Depuis le début, les résultats des sondages démontrent que les entreprises financées par du capital de risque connaissent des taux de croissance beaucoup plus élevés que ceux de l'économie dans son ensemble : le sondage de cette année ne fait pas exception à la règle. Ce septième Sondage annuel sur les retombées économiques des placements de capital de risque confirme de nouveau que les entreprises financées par du capital de risque contribuent collectivement et de façon marquée à la création de richesse au Canada. Cette année, le questionnaire a été envoyé à 85 sociétés de capital de risque. Il porte sur les 1 127 entreprises qu'elles avaient financées pour la première fois entre 1994 et 1998. (Les investisseurs canadiens en capital de risque ont en réalité financé 1 614 entreprises, pour la première fois au cours de cette période, mais se sont retirés de 487 dossiers.) Les données recueillies portaient sur 592 des 1 127 entreprises restantes, ce qui représente un taux de réponse de 53 %.

Partout dans le rapport, les taux de croissance enregistrés par ces entreprises au chapitre de l'emploi, de la recherche et du développement et autres facteurs, sont présentés de deux façons. Pour chacune des variables, le taux de croissance annuel composé moyen est calculé pour l'ensemble des entreprises échantillonnées, de même que pour les entreprises des technologies de l'information et celles du secteur des sciences de la vie recensées. Les taux annuels de croissance composés des entreprises ont aussi été calculés par année de financement, les entreprises étant regroupées selon l'année au cours de laquelle elles ont obtenu du financement. Le calcul par année de financement a aussi été effectué pour l'ensemble des entreprises de l'échantillon, de même que pour les entreprises des technologies de l'information et pour celles du secteur des sciences de la vie, prises séparément. Les calculs par année de financement servent de fondement aux graphiques illustrant les taux de croissance par année.

Tel qu'indiqué, les résultats présentés dans ce rapport se veulent une indication du taux de croissance des entreprises des secteurs émergents qui ont reçu du capital de risque. Cependant, ils ne sont en rien représentatifs des véritables retombées économiques de toutes les entreprises canadiennes financées par du capital de risque. À preuve, parmi les 100 entreprises canadiennes affichant la croissance la plus rapide en 1998, selon le magazine Profit, 16 ont été financées par du capital de risque et seulement 4 d'entre elles font partie de l'échantillon de cette année. De plus en plus nombreuses, les données non scientifiques témoignant de l'importance et du succès des placements de capital de risque viennent étayer les résultats du sondage. Ainsi, dans une seule période de deux semaines en août dernier, trois entreprises de Colombie-Britannique financées par du capital de risque ont fait des annonces importantes. CREO, une société qui offre des solutions numériques pour l'automatisation de la pré-mise en train des presses dans le secteur de l'imprimerie commerciale, a annoncé un Premier appel public à l'épargne (PAPE) de 56 millions de dollars US. Pivotal Corporation, un grand fournisseur de solutions pour la gestion des relations avec la clientèle, a annoncé un PAPE de 45 millions de dollars US. HotHaus Technologies, un fournisseur majeur de logiciels VoIP intégrés, a été achetée par Broadcom pour la somme de 280 millions de dollars US. En résumé, il ne fait aucun doute que les placements de capital de risque contribuent à la création de sociétés de niveau international au Canada.

DERRIÈRE LES CHIFFRES

L'an dernier, nous avons commencé à ventiler les chiffres afin d'étudier de manière plus précise la croissance des entreprises des secteurs des technologies de l'information (TI) et des sciences de la vie (SV), de même que de l'ensemble des entreprises échantillonnées. Nous avons procédé de la même manière cette année : les résultats sont documentés dans ce rapport. Nous avons inclus un profil de quelques entreprises canadiennes prospères qui ont été financées par du capital de risque – Pivotal Corporation, Genesis Microchip Inc., COGNICASE Inc., Sierra Wireless Inc. et CrossKeys Systems Corporation.

LE CAPITAL DE RISQUE EST LE CARBURANT DES ENTREPRISES DYNAMIQUES

Les sociétés ciblées dans l'échantillon de cette année ont connu des taux de croissance remarquables sur tous les fronts après avoir obtenu du capital de risque, notamment les entreprises du secteur des technologies de l'information.

LES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON ONT CONNU UN TAUX DE CROISSANCE DE L'EMPLOI DE PRÈS DE 50 % PAR ANNÉE

À la fin de 1998, les 592 entreprises de l'échantillon de cette année employaient collectivement 52 635 personnes, soit une moyenne de 89 employés chacune. En dépit de l'accent mis par les investisseurs en capital de risque sur les entreprises de technologie et la forte vocation exportatrice de celles-ci, 86 % de ces emplois – soit près de 45 000 – sont au Canada. L'accès au capital de risque a probablement aidé ces entreprises à croître plus rapidement, puisque 27 891 postes – ou 53 % de l'effectif total de ces entreprises – ont été créés après l'obtention du capital de risque. Il est presque assuré que l'accès au capital est un facteur important dans l'aptitude d'une société à financer une stratégie de croissance rapide.

Cela vaut plus particulièrement dans le cas des entreprises de technologie. Les données du sondage ont montré année après année que les entreprises de technologie surclassent généralement l'ensemble de l'échantillon en termes de croissance de l'emploi, et le sondage de cette année n'y fait pas exception. Puisque les investisseurs en capital de risque se concentrent sur les entreprises de technologie et continuent d'investir des sommes records (1,2 milliard de dollars en 1997 et en 1998) dans ce genre d'entreprises, les répercussions économiques de leurs activités ne pourront que continuer à croître.

Les entreprises de l'échantillon de cette année ont accru leurs effectifs d'un étonnant 48 % par année en moyenne sur une période de 5 ans – ce qui met en évidence le contexte de croissance rapide dans lequel bon nombre de ces entreprises évoluent. Même si la progression des emplois créés par celles-ci varie suivant l'année où elles ont reçu le financement (voir le graphique de la page suivante), leur performance à ce chapitre a été régulière tout au long des années de financement. Au cours des cinq dernières années, les conditions économiques ont été bonnes, de façon générale, ce qui a créé un contexte propice à l'émergence et à la croissance des entreprises.

La reprise économique, amorcée en 1994 et qui s'est maintenue au cours des cinq dernières années, a fort probablement aidé ces sociétés à accroître leurs effectifs à un rythme aussi remarquable. Ce sont les entreprises financées en 1996 qui ont connu le taux de croissance le moins élevé; mais encore là, elles ont quand même connu un taux d'augmentation de leurs effectifs de 33 % par année. Dans le cas des entreprises qui ont obtenu leur financement en 1994, le taux de croissance de leurs effectifs a été de 49 % par année (sur une période de cinq ans) tandis que les entreprises financées l'an dernier ont connu un taux de croissance moyen de l'ordre de 73 % comparativement à l'année précédente.

Il fait peu de doute que ces taux de croissance sont en bonne partie attribuables à la réorientation des investissements vers les technologies. Grâce à la multiplication des applications des technologies de l'information et au taux de croissance extraordinaire des technologies liées à Internet, les entreprises prospères financées par du capital de risque dans le secteur des TI connaissent des taux de croissance remarquables. Les 216 sociétés de l'échantillon qui œuvrent dans le secteur des TI (informatique, communications, électronique et automatisation industrielle) représentent 36 % de l'échantillon et ont créé à elles seules plus de 12 000 nouveaux emplois au cours de la période visée – ce qui correspond à un taux de croissance moyen de l'emploi de 58 % par année depuis qu'elles ont obtenu leur financement. En outre, on peut présumer que la plupart de ces emplois sont hautement spécialisés et à rémunération élevée.

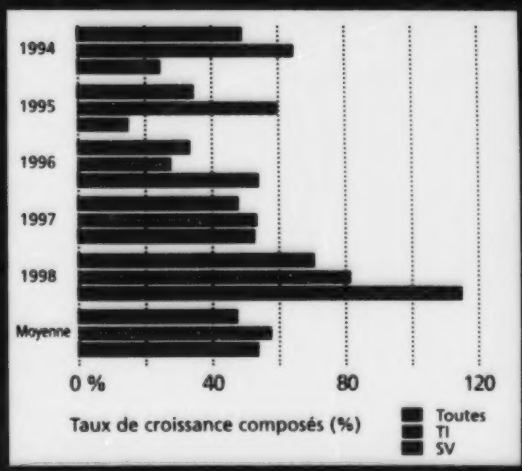
Du fait de la multitude des activités dans le secteur des TI et tout particulièrement au niveau d'Internet au cours des 18 derniers mois, les entreprises de ces secteurs qui ont obtenu un financement en 1998 ont vu leur taux d'emploi augmenter en moyenne de 82 % en un an. La majorité des emplois créés par les entreprises ayant récemment obtenu du capital de risque l'ont été au Canada, alors que les entreprises qui ont obtenu du capital de risque dans les années antérieures ont davantage mis l'accent sur la portion internationale de leurs activités et créé de nouveaux postes à l'extérieur du pays.

Curieusement, les entreprises de biotechnologie et des autres secteurs des sciences de la vie ont elles aussi connu un fort taux de croissance de l'emploi; leurs effectifs étaient cependant initialement beaucoup plus faibles. Les 92 entreprises de ce secteur sondées (16 % de l'échantillon) employaient en moyenne 35 personnes chacune à la fin de 1998, soit une augmentation du nombre d'emplois de 53 % en moyenne par année (taux composé) après l'obtention de capital de risque. Il est donc évident que bon nombre de ces entreprises ont obtenu du financement pour ajouter un volet commercial à des activités qui se limitaient auparavant à la recherche scientifique.

Avec des effectifs qui grimpent annuellement de 55 % en moyenne, à compter du moment où elles obtiennent du capital de risque, les entreprises de technologie continuent, dans leur ensemble, de croître beaucoup plus rapidement que celles qui évoluent dans des secteurs plus traditionnels et qui présentent, pour l'ensemble de l'échantillon, un taux de croissance annuel composé de 48 %. Comme les entreprises de technologie ont en général un ratio plus élevé de travailleurs hautement spécialisés et à rémunération élevée, les avantages économiques qu'elles retirent de leur croissance s'en trouvent accrus d'autant.

Entreprises financées par du capital de risque et créant rapidement des emplois

Taux de croissance annuels composés de l'emploi par année de financement

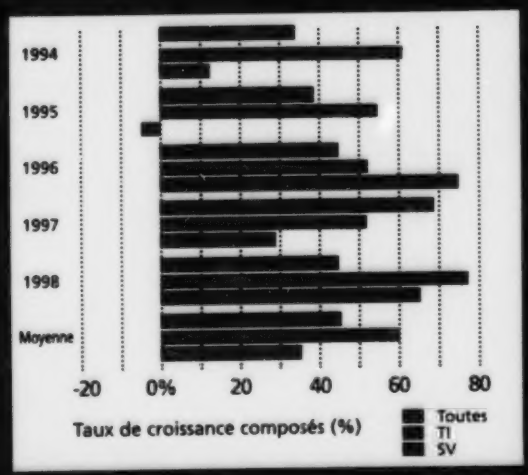


VENTES

En 1998, les ventes globales des entreprises de l'échantillon se sont chiffrées à 6,65 milliards de dollars, soit une moyenne de 11,2 millions de dollars chacune. L'écart, à l'intérieur de l'échantillon, était toutefois très prononcé. La volonté accrue des investisseurs en capital de risque de financer des entreprises en début de croissance est mise en évidence par le fait que 89 des entreprises de l'échantillon, soit 15 %, en étaient encore à la phase de démarrage l'an dernier et qu'elles n'avaient encore rien vendu. Les ventes de l'entreprise la plus importante de l'échantillon se sont chiffrées à 292 millions de dollars en 1998. Dans l'ensemble, les entreprises de l'échantillon ont connu un taux de croissance moyen de leurs ventes de 46 % par année après l'obtention du capital de risque, ce mouvement s'étant poursuivi à la hausse tout au long de la période. Quant aux entreprises financées en 1994, elles ont connu un taux de croissance annuel des ventes de 35 % au cours de la période et 170 des entreprises de l'échantillon, financées en 1997, ont accru leurs ventes de 69 % en moyenne au cours de chacune des deux années suivant l'obtention du capital de risque. Ces chiffres sont le résultat des stratégies dynamiques de croissance/d'acquisition adoptées par deux des entreprises financées au cours de cette période.

Progression des ventes des entreprises de TI

Taux de croissance composés des ventes par année de financement



Tout au long de cette période de cinq ans, les entreprises des TI ont connu un taux de croissance annuel d'au moins 50 % de leurs ventes. Quant aux entreprises du secteur des sciences de la vie, les écarts sont plus marqués. Celles qui ont été financées en 1994 et en 1995 ont respectivement connu des taux de croissance annuels de leurs ventes de 12 % et de - 4 %. Quant à celles qui ont été financées en 1996, elles ont connu une augmentation de leurs ventes de l'ordre de 75 %, un record presque égalé par les entreprises du même secteur financées en 1998, soit 66 %.

Au cours de la période à l'étude, toutes les entreprises de l'échantillon ont réalisé des ventes globales de plus de 13,7 milliards de dollars par suite de l'investissement – une performance surprenante de la part d'un groupe d'entreprises dont 15 % des membres ne contribuent pas encore à ce total.

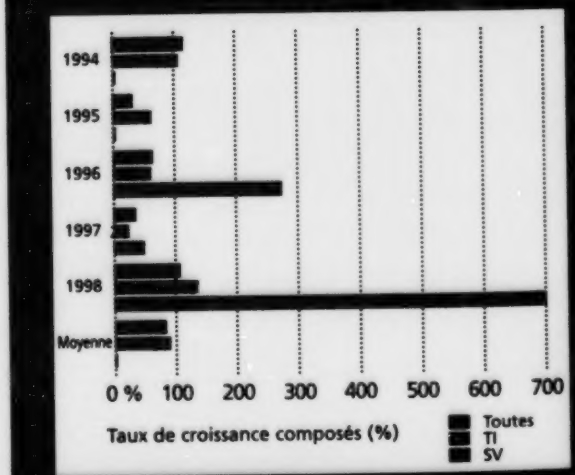
EXPORTATIONS

Il y a cinq ans, il était surprenant d'entendre que les entreprises canadiennes de technologie seraient davantage orientées vers les exportations que les autres jeunes entreprises en pleine croissance. Aujourd'hui, tous reconnaissent que ces entreprises tentent toujours de se tailler rapidement une place sur les marchés américain et internationaux. Les résultats du sondage confirment cette tendance : les entreprises de l'échantillon ont, dans l'ensemble, augmenté leurs exportations chaque année de 72 % en moyenne après avoir été financées. Les entreprises des TI dominent à ce chapitre, ayant connu un taux de croissance annuel des exportations de l'ordre de 81 % par année depuis leur financement. Bon nombre des entreprises du secteur des sciences de la vie, qui ont obtenu du capital de risque, ne connaissent pas encore un niveau de ventes important et, par conséquent, ne sont pas axées sur les marchés d'exportation. Une poignée seulement de ce type d'entreprises a bénéficié d'un financement en 1994 et 1995 et aucune n'a déclaré de ventes liées à l'exportation. Les entreprises recensées dans l'échantillon, qui ont été financées en 1998, ont affiché un niveau très faible d'exportations au début de l'année, ce qui explique leur taux fort élevé de croissance. Les taux de croissance sont également moins importants dans ce secteur du fait qu'ils sont mesurés par rapport à une base absolue relativement restreinte.

En résumé, les entreprises financées par du capital de risque sont fortement centrées sur les marchés d'exportation et elles affrontent directement leurs concurrents mondiaux pour accaparer une part du marché. Le total des ventes à l'exportation des 592 entreprises de l'échantillon a atteint 1,58 milliard de dollars en 1998 et celles-ci ont produit ensemble pour 3,46 milliards de dollars de ventes à l'exportation entre le moment où elles ont obtenu le capital de risque et la fin de 1998.

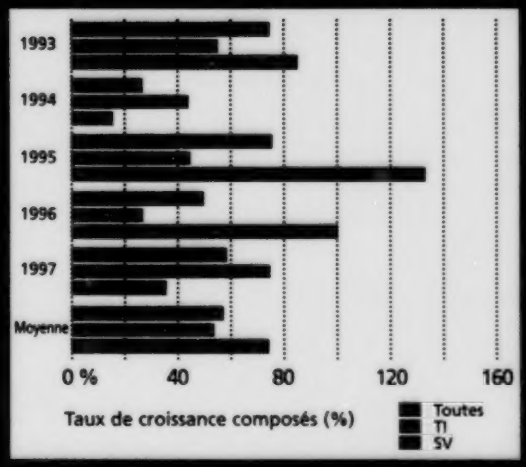
Entreprises de technologie centrées sur les marchés d'exportation

Taux de croissance composés des ventes à l'exportation par année de financement



Les entreprises de technologie dictent la tendance pour ce qui est des dépenses de recherche et de développement

Taux de croissance composés des dépenses de recherche et de développement par année de financement



Le capital de risque alimente la croissance des entreprises dynamiques 1994 – 1998 *

	Taux de croissance annuel moyen **
27 891 emplois créés	48 %
Ventes de 13,7 milliards de dollars	46 %
Exportations totalisant 3,46 milliards de dollars	72 %
787 millions de dollars en recherche et dév.	57 %
129 millions de dollars en taxes et impôts	36 %

* Résultats cumulatifs après obtention du capital de risque
** Taux de croissance annuel moyen

▮ RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

Le mouvement à la hausse des dépenses de recherche et de développement engagées par les entreprises financées par du capital de risque, et dont il est question dans les précédents sondages, s'est maintenu dans le sondage le plus récent, le taux de croissance moyen de ces dépenses étant de 57 % en moyenne chaque année après l'obtention du capital de risque. Entre le moment où elles ont obtenu du capital de risque et la fin de 1998, les entreprises de l'échantillon ont consacré 787 millions de dollars aux activités de recherche et de développement. De ce montant, 369 millions de dollars ont été affectés à la recherche et au développement l'an dernier.

Les entreprises de technologie de l'information (TI) et sciences de la vie continuent de dicter la tendance pour ce qui est des dépenses de recherche et de développement, avec 93 % de l'ensemble des sommes investies à ce chapitre au cours de la période. Selon *Re$earch Money*, 19 des 100 entreprises qui ont consacré le plus de fonds à la recherche et au développement en 1998 ont été financées par du capital de risque. Ensemble, ces 19 entreprises ont dépensé 567 millions de dollars en R et D en 1998.

▮ TAXES ET IMPÔTS

Bon nombre des entreprises à l'étude sont encore assez jeunes et réinvestissent activement leurs capitaux, ce qui limite leur rentabilité à court terme et, du coup, les taxes et impôts qu'elles paient. Le montant global des taxes et impôts versés par les entreprises de l'échantillon n'en a pas moins augmenté de 36 % en moyenne chaque année au cours de la période visée. Il est évident que ces entreprises connaissent une forte croissance et qu'elles réinvestissent probablement une bonne partie des sommes qu'elles ont à leur disposition. Mais bon nombre d'entre elles contribuent déjà à l'assiette fiscale et doivent s'attendre à contribuer beaucoup plus au fur et à mesure qu'elles se stabiliseront.

Les taux de croissance annuels moyens des entreprises de technologie dépassent ceux des autres entreprises 1994 - 1998

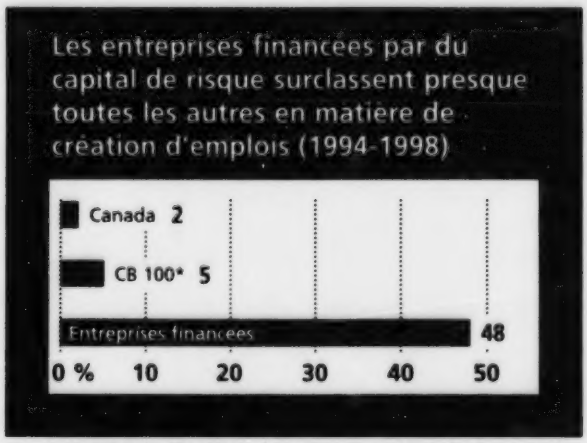
	Ensemble des entreprises du sondage	*Entreprises de technologie*	*Entreprises des TI*	*Entreprises du secteur des SV*
Emplois	48 %	55 %	58 %	53 %
Ventes	46 %	57 %	60 %	36 %
Exportations	72 %	85 %	81 %	**
Dépenses de R et D*	57 %	57 %	52 %	74 %
Taxes et impôts payés	36 %	28 %	14 %	**

* *Les sommes investies en R et D par les entreprises de technologie représentent 93 % de l'ensemble des dépenses en recherche et développement et, par conséquent, comptent pour la quasi-totalité du taux de croissance.*

** *Les entreprises en sciences de la vie sont typiquement au premier stade de leur développement. Par conséquent, leurs ventes sont limitées et leurs exportations fort peu nombreuses. De plus, elles ne paient pas de taxes et d'impôts car elles ne déclarent point de profits.*

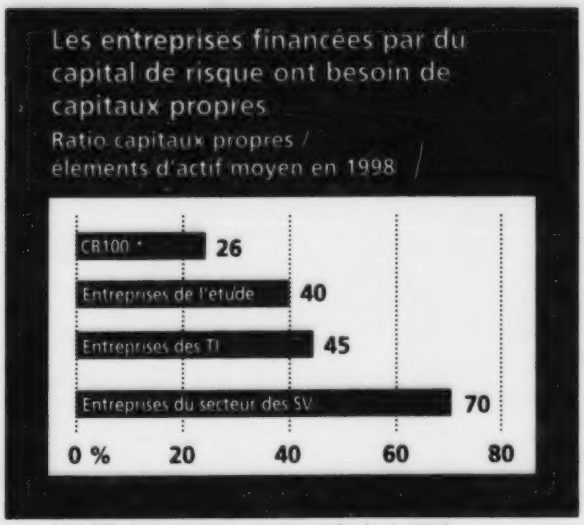
LES ENTREPRISES FINANCÉES PAR DU CAPITAL DE RISQUE CONTINUENT DE SURCLASSER L'ÉCONOMIE DANS SON ENSEMBLE

Il est bien évident que les investisseurs en capital de risque financent, pour la plupart, des entreprises qui présentent un potentiel de croissance important. Selon les résultats du sondage, en matière de création d'emplois, le rythme de croissance des entreprises financées par du capital de risque a été de loin supérieur à celui de l'économie dans son ensemble et à celui de la grande entreprise. Même si la croissance de l'emploi s'est améliorée au Canada, le nombre total d'emplois a progressé de 2,0 % en moyenne par année entre 1994 et la fin de 1998. Les 100 plus importantes entreprises canadiennes (selon leurs ventes) ont connu une forte croissance au cours des cinq dernières années et ont vu leur taux d'emploi augmenter annuellement de 5,1 % en moyenne pour la période à l'étude. En comparaison, les entreprises financées composant l'échantillon ont enregistré une hausse annuelle de l'emploi de 48 % en moyenne (après avoir reçu du capital de risque) tandis que les entreprises de technologie ayant obtenu du capital de risque ont connu une croissance de l'emploi de l'ordre de 55 % en moyenne par année. De toute évidence, les investisseurs en capital de risque s'adressent aux entreprises susceptibles de contribuer de façon significative à l'essor de l'économie et à la création d'une nouvelle richesse au pays.



* *CB 100 désigne les 100 plus importantes entreprises (selon leurs ventes) répertoriées par le Canadian Business' Corporate 500*

Sources : Statistique Canada, Canadian Business



* Les 100 plus importantes entreprises (selon leurs ventes) répertoriées par le Canadian Business, à l'exclusion des institutions financières

UNE PART PLUS IMPORTANTE DES FONDS PROPRES EST CONSACRÉE AU SOUTIEN DE L'ACTIF

Une part de plus en plus grande de notre économie repose sur les entreprises dites du « savoir »; en conséquence, il est de plus en plus important que ces entreprises disposent de capitaux propres. Les sources conventionnelles de financement ont beaucoup plus de difficulté à reconnaître une garantie sur un actif intellectuel que sur les actifs habituels tels les bâtiments et l'équipement. Si les jeunes entreprises en pleine croissance ne peuvent accéder au capital dont elles ont besoin pour financer cette croissance, elles ne pourront réaliser leur potentiel. C'est ainsi que les investisseurs en capital de risque sont devenus l'une des principales sources de capitaux pour ces entreprises.

L'importance des capitaux propres se manifeste dans le ratio fonds propres / éléments d'actif de ces entreprises. Ce ratio moyen dans les entreprises de l'échantillon s'élève cette année à 40 %, comparativement à celui des 100 plus importantes entreprises, répertoriées par le *Canadian Business,* (CB 100) qui consacrent en moyenne 26 % de leurs fonds propres au soutien de leur actif. Les besoins des entreprises de technologie sont encore plus criants : les entreprises des technologies de l'information affectent 45 % de leurs fonds propres à la croissance de leurs éléments d'actif et les entreprises du secteur des sciences de la vie, 70 %. Les grandes entreprises bien établies misent davantage sur les bénéfices non répartis et sur les emprunts, alors que les entreprises plus jeunes doivent être prêtes à risquer les fonds propres accumulés pour favoriser la poursuite de leur expansion rapide. Les entreprises financées par du capital de risque ont besoin de capitaux propres.

LES BESOINS EN CAPITAL CONTINUENT D'AUGMENTER

Pour devancer la concurrence et pour mettre leurs produits de plus en plus rapidement sur le marché, les entreprises de technologie ont besoin de plus en plus de capitaux. Les 450 entreprises de l'échantillon de cette année, qui sont encore des sociétés fermées, ont bénéficié jusqu'à présent de 1,74 ronde de financement en moyenne et ont ainsi obtenu 5,4 millions de dollars au total. Bon nombre de ces entreprises auront besoin d'au moins un autre apport de capital de risque, sinon de plusieurs, avant d'envisager un Premier appel public à l'épargne ou une vente stratégique. Elles continueront de faire appel aux investisseurs en capital de risque déjà engagés pour mobiliser les capitaux requis.

La soif de capitaux est généralement plus forte chez les entreprises qui finissent par devenir des sociétés ouvertes. Les entreprises financées par du capital de risque de l'échantillon qui ont fait un Premier appel public à l'épargne depuis leur financement ont absorbé en moyenne 15,3 millions de dollars – 3 rondes de financement – avant le Premier appel public à l'épargne. Ces entreprises ont effectué en moyenne 2,16 émissions d'actions additionnelles depuis qu'elles sont devenues des sociétés ouvertes, mobilisant ainsi un montant supplémentaire de 23,6 millions de dollars chacune.

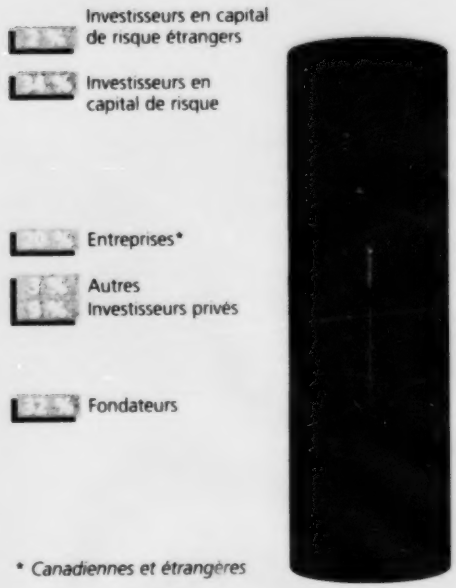
Les besoins en capitaux privés continuent de varier selon le secteur d'activité. Les entreprises du secteur des sciences de la vie, qui ont fait un Premier appel public à l'épargne, ont absorbé au préalable en moyenne 21,5 millions de dollars tandis que les entreprises du secteur de l'informatique financées par du capital de risque ont absorbé en moyenne 13,3 millions de dollars.

Besoins en capital

	Sociétés fermées		Sociétés ouvertes	
Secteur	*Nombre moyen de rondes de financement à ce jour*	*Montant moyen investi à ce jour (en millions de $)*	*Nombre moyen de rondes de financement par le marché public*	*Montant moyen investi par le marché public (en millions de $)*
Biotechnologie	1,74	6,7	1,83	26,1
Services médicaux et de santé	1,93	6,8	1,80	27,0
Communications	1,86	5,6	3,00	11,0
Informatique	1,61	6,5	1,57	20,0
Électronique	1,83	6,0	1,60	18,1
Énergie/environnement	1,19	3,6	3,26	19,4
Automatisation industrielle	1,83	6,5	-	-
Consommation	1,61	6,9	1,50	47,3
Fabrication	1,62	4,0	1,00	0,3
Divers	1,54	3,5	2,69	27,5
Moyenne	**1,74**	**5,4**	**2,16**	**23,6**

Les investisseurs en capital de risque sont une source importante de capitaux

Capital fourni aux sociétés fermées, selon la source



* *Canadiennes et étrangères*

SOURCES DE CAPITAL

Face à la montée constante des besoins en capital des entreprises des secteurs émergents, les investisseurs en capital de risque canadiens ont relevé le défi et comblé une bonne part de ces besoins. Leurs investissements dans les sociétés fermées de l'étude représentent en moyenne 36 % des fonds propres de celles-ci, ce qui leur permet de jouer un rôle significatif sans pour autant en assumer le contrôle. Les fondateurs détiennent eux-mêmes des intérêts importants – soit 32 % - alignant ainsi leurs intérêts sur ceux de leurs investisseurs.

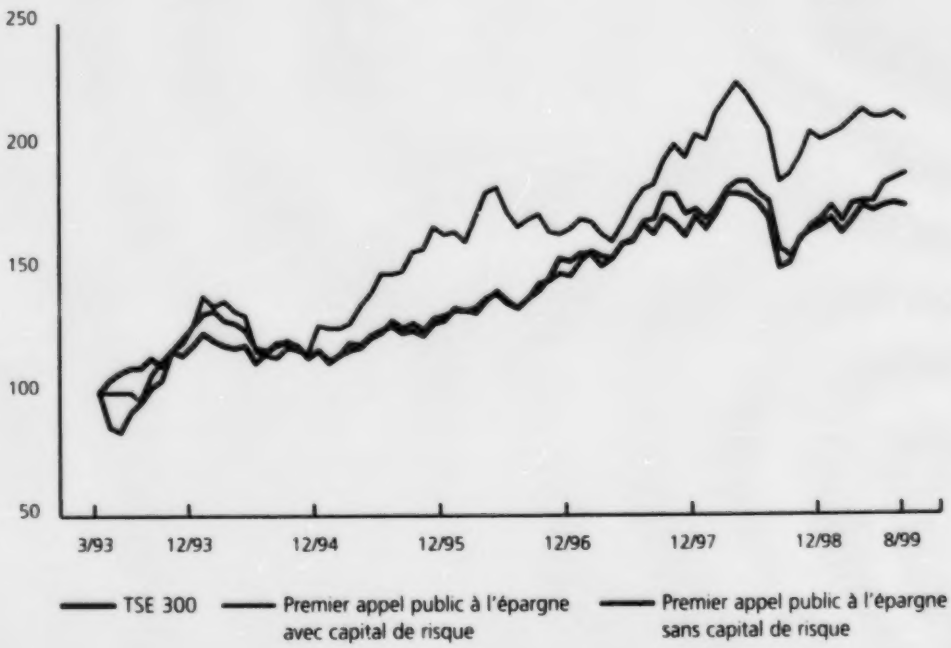
Les investisseurs institutionnels jouent maintenant eux aussi un rôle important sur ce marché puisqu'ils procurent aux sociétés fermées 20 % des fonds propres dont elles ont besoin, alors que les investisseurs privés leur en fournissent 9 %. Les 3 % qui restent proviennent des employés, des gouvernements et des universités.

L'INCIDENCE SE POURSUIT APRÈS LE PREMIER APPEL PUBLIC À L'ÉPARGNE

Les entreprises financées par du capital de risque, qui procèdent à un premier appel public fructueux, offrent généralement un rendement de l'investissement fondé sur le prix qu'elles peuvent obtenir dans leur émission initiale et peu après (une fois satisfaites les règles d'entiercement au blocage). Cependant, les entreprises financées par du capital de risque continuent de surclasser leurs homologues non financées après un appel public à l'épargne, ce qui permet de croire qu'elles continuent d'avoir une incidence importante sur l'essor économique et sur la création de richesse longtemps après avoir été étudiées dans le cadre de ce sondage.

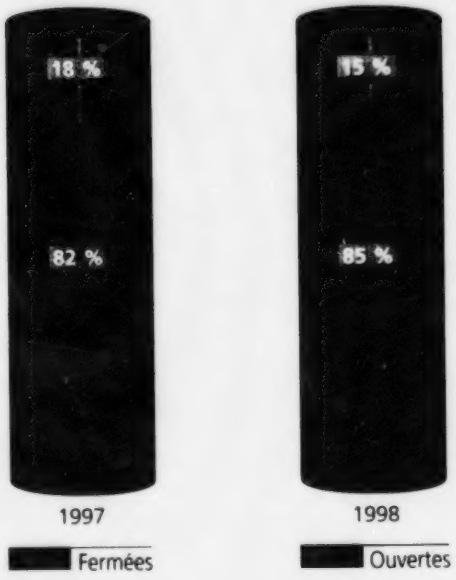
Les entreprises financées par du capital de risque ayant fait un Premier appel public à l'épargne surclassent les autres

Mars 1993 – Août 1999 (TSE)



PROFIL DES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON

Répartition des entreprises financées
Fermées / ouvertes



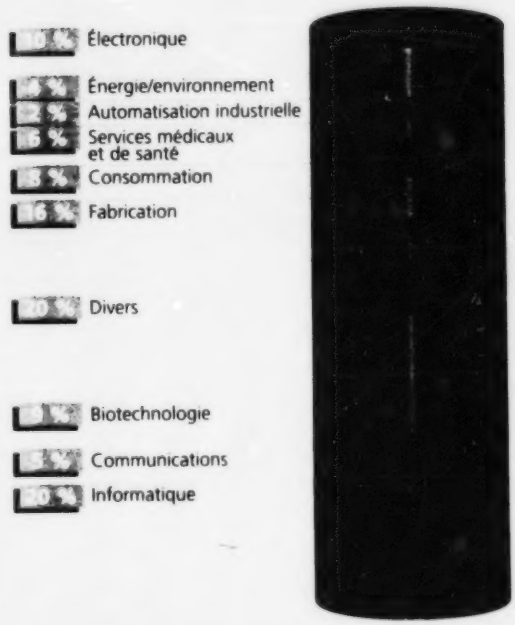
SURTOUT DES SOCIÉTÉS FERMÉES

Même si certaines entreprises ayant émis des actions dans le public sont toujours admissibles à du capital de risque, la plupart de celles qui optent pour ce type de financement sont encore des sociétés fermées. À la fin de 1998, 503 des entreprises composant l'échantillon (85 %) appartenaient à des intérêts privés. Cela correspond à l'écart entre les entreprises ouvertes et fermées relevé lors des sondages antérieurs.

L'INVESTISSEMENT DANS LES ENTREPRISES DE TECHNOLOGIE SE POURSUIT

Au cours des dernières années, l'industrie canadienne du capital de risque a multiplié de façon importante ses investissements dans des entreprises de technologie, en leur attribuant des capitaux considérables. Tel que déjà mentionné, 62 % du financement consenti en 1998 et 70 % des capitaux investis visaient des entreprises de technologie. La représentation des entreprises de technologie dans l'échantillon du sondage est légèrement inférieure à celle de toutes les entreprises financées par du capital de risque. Parmi les 592 entreprises dont les données ont servi à produire le présent rapport, 56 % sont axées sur la technologie, ce qui permet de croire que les résultats peuvent en fait sous-estimer la croissance attribuable aux entreprises financées par du capital de risque. La tendance en faveur d'une spécialisation accrue se maintient tandis que les investisseurs se concentrent sur des secteurs spécifiques pour lesquels ils possèdent un savoir-faire particulier.

Entreprises axées sur la technologie
Répartition des entreprises financées par secteur



UN ÉCHANTILLON QUI COUVRE L'ENSEMBLE DU PAYS

La dispersion géographique des 592 entreprises de l'échantillon continue de s'intensifier en raison de la montée soutenue des investissements en capital de risque dans la plupart des régions du pays.

Parmi les 592 entreprises visées par le sondage, 51 étaient situées en Colombie-Britannique (9 %), 29 en Alberta (5 %), 33 en Saskatchewan (6 %), 25 au Manitoba (4 %) et 15 dans les provinces de l'Atlantique (3 %). Les 151 entreprises ontariennes représentaient 26 % de l'échantillon, et celles du Québec (288) comptaient pour 49 % de celui-ci.

Répartition des entreprises financées par province - 1998

COGNICASE INC.

Entreprise internationale spécialisée dans les technologies de l'information, COGNICASE est reconnue pour la qualité de ses solutions, la supériorité de son expertise professionnelle et technique et la fiabilité sans égale de son logiciel.

COGNICASE compte 2 700 spécialistes travaillant dans une vingtaine de villes à travers le monde. Elle aide les entreprises à modeler rapidement les environnements technologiques en expansion. Cette présence à l'échelle mondiale permet à l'entreprise de créer des équipes multidisciplinaires locales et internationales. Ces équipes sont unies par leur engagement à créer des solutions novatrices qui répondent efficacement aux défis de la nouvelle économie.

Des solutions novatrices dans le commerce électronique, l'impartition stratégique et la migration des plates-formes jusqu'à l'installation de puissants logiciels, les solutions globales de COGNICASE permettent aux clients d'adapter leurs applications à leur stratégie commerciale et d'optimiser le rendement du capital investi dans les TI.

COGNICASE a obtenu sa première ronde de capital de risque en 1994 auprès d'Innovatech du Grand Montréal. Elle a ensuite conclu un Premier appel public à l'épargne en 1997. Une stratégie dynamique de croissance et d'acquisition a fait bondir ses ventes de 1 million de dollars US en 1994 à 107 millions de dollars US pour les neuf premiers mois de l'exercice 1999. L'entreprise a maintenant une capitalisation boursière de presque 175 millions de dollars US (en date du 21 septembre 1999).

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

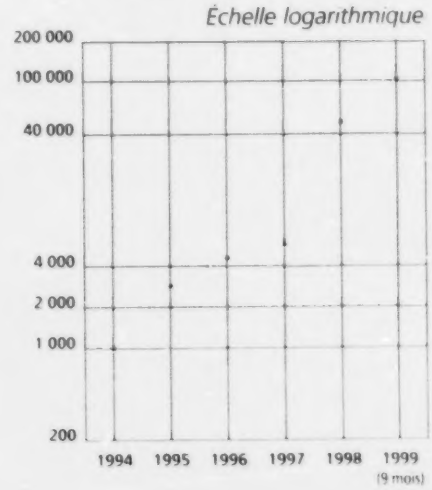
Année	*Millions de $*	*Investisseurs*
1994	0,5	Innovatech du Grand Montréal et autres
1997	12,8	Bons de souscription spéciaux
1997	65,0	Premier appel public à l'épargne
1998	70,0	Placement secondaire

« En 1994, Innovatech du Grand Montréal a investi 500 000 $ dans COGNICASE. Cet investissement arrivait à point, car l'élaboration de notre technologie et l'expansion des revenus ont créé d'importants besoins en capital. L'investissement d'Innovatech ainsi que le soutien et la participation de notre Conseil d'administration constituent des facteurs clés de notre évolution. »

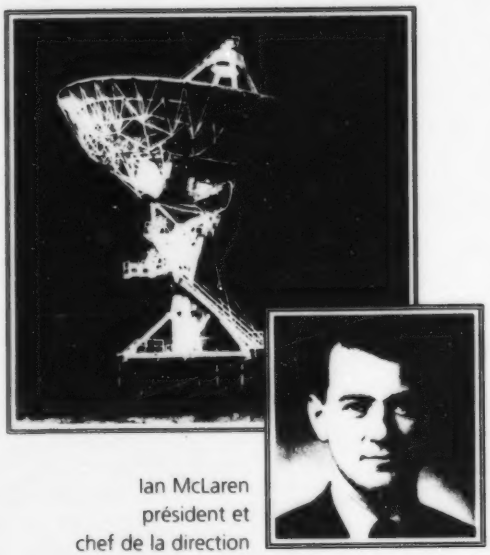
— Marc Lamy, chef de la direction financière, COGNICASE Inc.

VENTES

(En milliers de $US, exercice terminé le 30 septembre)



CROSSKEYS SYSTEMS CORPORATION



Ian McLaren
président et
chef de la direction

CrossKeys Systems Corporation est un chef de file dans l'élaboration de solutions en gestion de services, de réseaux et d'éléments pour plus de 180 fournisseurs de services de télécommunications à l'échelle mondiale. Elle aide ces entreprises à acquérir un avantage concurrentiel sur les marchés déréglementés. CrossKeys exploite des filiales dans plusieurs parties du monde, dont le Canada et les États-Unis, ainsi qu'au Royaume-Uni et ailleurs en Europe.

De concert avec des fabricants de matériel de télécommunications comme Lucent, Newbridge, Nortel et Siemens, des intégrateurs de systèmes comme EDS et des vendeurs de logiciels comme OSI, CrossKeys offre des produits qui aident les fournisseurs de services à offrir des services différenciés, à mettre en œuvre de nouvelles technologies et à gérer des réseaux de représentants multiples. CrossKeys est certifiée ISO 9001 depuis 1995.

« Le capital de risque constitue une importante source de financement pour les entreprises de technologie en émergence. Bien que sa principale source de financement lui soit venue d'investisseurs fondateurs et d'une participation importante des employés, CrossKeys a bénéficié d'un investissement de capital de risque à un moment crucial avant de faire son Premier appel public à l'épargne. »

– Steve Spooner, vice-président, directeur financier, CrossKeys Systems Corporation

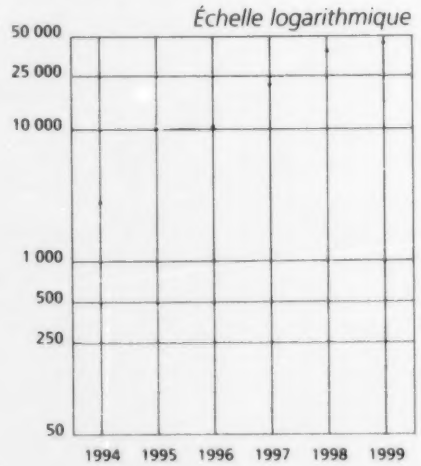
HISTORIQUE DE FINANCEMENT

Nombre d'employés : 229

Année	Millions de $	Investisseurs
4/1993 – 11/97	9,2	Employés, Newbridge et amis de l'entreprise
12/1996	9,0	Placement privé Employés, Newbridge Capital Alliance Ventures Inc., Triax Growth Fund, Working Ventures et d'autres investisseurs institutionnels
Premier appel public à l'épargne (12/97)	44,8	

VENTES

(En milliers de $, exercice terminé le 30 avril)



GENESIS MICROCHIP INC.

Genesis gmZ4

Paul M. Russo
président du conseil et
chef de la direction

Fondée en 1987, Genesis Microchip est un leader de la technologie en imagerie numérique et en technologies de traitement de graphiques vidéos. L'entreprise conçoit, met au point et commercialise des circuits intégrés (CI) de manipulation d'images utilisés pour une foule d'applications et offrant un bon rapport qualité-prix. Les produits qui bénéficient de la technologie Genesis se classent en trois grandes catégories :

- Produits d'application (moniteurs LCD, systèmes de projection et moniteurs TRC);
- Produits du vidéo de consommation (DVD, télévision numérique, TVHD, télévision à écran plat à plasma);
- Produits professionnels (postes de travail vidéo, systèmes de surveillance, affichages de données militaires / avioniques, éditeurs vidéo).

L'entreprise a d'abord mis au point ses solutions CI pour le segment spécialisé des marchés de traitement numérique de graphiques vidéo – des applications comme l'imagerie médicale, le montage vidéo et la télédiffusion. En 1996, Genesis s'était déjà établie comme principal fournisseur des chefs de file sur le marché de la projection numérique, notamment auprès de In Focus Systems, de CTX Opto Electronics, de Texas Instruments et de Panasonic. Par la suite, son plus important marché a été celui des moniteurs LCD et autres écrans plats. On peut retrouver les puces Genesis dans des produits venant d'Acer, d'Apple, de Fujitsu, d'IBM, de NEC, de Samsung, de Sony, de ViewSonic et de plusieurs autres leaders de l'industrie. Plus de 200 entreprises évaluent ou conçoivent des produits à l'aide de matériel Genesis.

« VenGrowth, Triax et Working Ventures ont constaté dès le début les possibilités de notre technologie. Les capitaux et l'appui que ces entreprises ont apportés à Genesis lui ont permis de se développer pour être en mesure d'accéder aux marchés boursiers. »

– Paul M. Russo, président du conseil et chef de la direction, Genesis Microchip Inc.

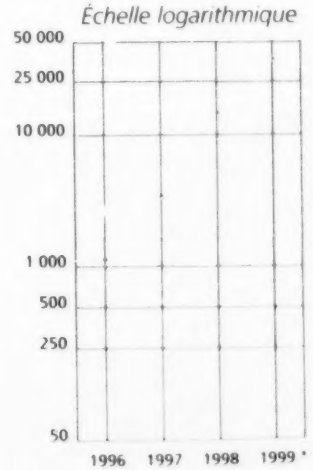
Actuellement, Genesis Microchip compte environ 155 employés à son siège de Toronto et à ses filiales de Silicon Valley. En février 1998, l'entreprise a fait son Premier appel public à l'épargne (PAPE) et ses titres se négocient maintenant sur le marché national Nasdaq, sous le symbole « GNSS ».

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

Année	*Millions de $*	*Investisseurs*
1996	6,7	VenGrowth, Triax, Working Ventures
Premier appel public à l'épargne (2/98)	32,8 US	NASDAQ

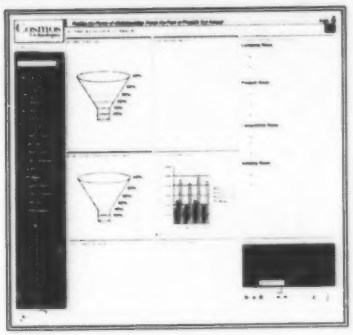
VENTES

(En milliers de $US, exercice terminé le 31 mai)



* Fin d'exercice au 31 mars

PIVOTAL CORPORATION



Pivotal est un fournisseur de premier plan de solutions d'affaires électroniques. Ces solutions permettent aux entreprises d'accroître leurs revenus en gérant plus efficacement leurs interactions avec leurs employés, clients et partenaires. Le produit vedette de l'entreprise, Relations électroniques Pivotal, est une suite de logiciels qui permettent de gérer le commerce électronique et les relations avec la clientèle ainsi que des portiques d'affaires constituant la première plate-forme Web complète pour la gestion des relations d'affaires électroniques (eBRM). Les solutions de Pivotal sont enrichies d'une gamme de services professionnels et d'un réseau mondial de partenaires permettant la mise en œuvre opportune, efficace et économique de solutions globales.

Pivotal est reconnue pour son rendement financier soutenu et sa technologie de premier plan dans l'industrie, qui lui ont d'ailleurs valu de nombreuses distinctions : elle a remporté le prix des solutions industrielles de Microsoft pour « la meilleure solution globale de gestion de la clientèle » et de « gestion de la clientèle libre-service d'Internet »; elle s'est classée parmi les « 50 premières sociétés fermées pour le rendement » et parmi les « 100 premières sociétés technologiques » de Red Herring ainsi que parmi les « 100 entreprises les plus en vue » de Upside. L'entreprise a aussi été nommée l'un des « innovateurs en TI » par la revue Information Week pour 1999.

Les solutions de Pivotal sont conçues exclusivement pour réduire les coûts et étendre l'adoption d'Internet, de Windows NT[MD] de Microsoft et de plates-formes de BackOffice[MD] de Microsoft.

HISTORIQUE DE FINANCEMENT

Année	*Millions de $US*	*Investisseurs*
1995	2,1	Ventures West, Kleiner Perkins, Integral
1996	5,4	Oak Investments, Ventures West, Kleiner Perkins, Integral
1999	8,0	Integral, Ventures West, Kleiner Perkins, Oak Investments, KPMG
Premier appel public à l'épargne (8/99)	48,3	

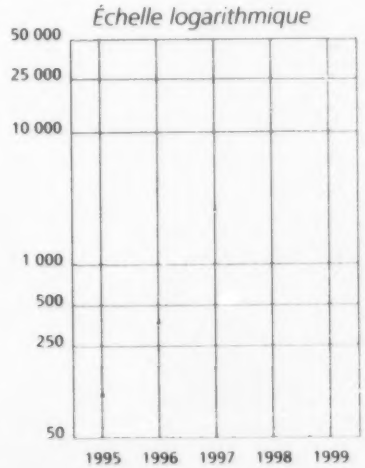
« Le capital de risque a été déterminant dans l'expansion et le succès de Pivotal. Nos investisseurs de capital de risque, dont Ventures West, Kleiner Perkins, Caufield & Byers, Oak Investments et Integral Capital Partners, ont fourni beaucoup plus que du financement. Ils nous ont notamment aidés à bâtir notre entreprise – trouver les bons recruteurs, fournir des candidats, interviewer des candidats ainsi que fournir des conseils et indiquer des points de repère en matière de rémunération. Le repérage de candidats devient de plus en plus difficile chaque jour, et nos investisseurs de capital de risque nous ont grandement aidés dans ce domaine. »

– Norm Francis, président et chef de la direction, Pivotal Corporation

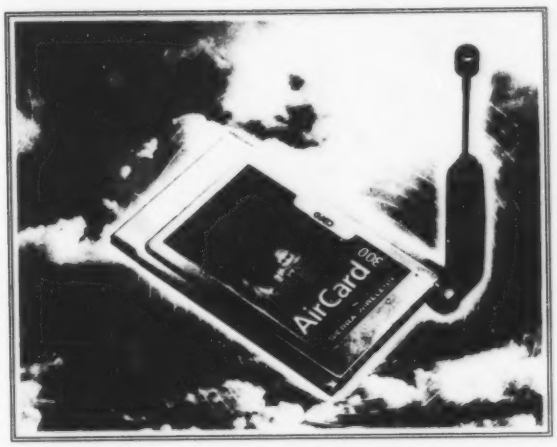
Au 30 juin 1999, l'entreprise comptait plus de 300 employés, 550 clients à l'échelle mondiale et 60 000 utilisateurs autorisés. Sa clientèle comprend notamment Yahoo!, Excite@Home, Bottom Line Technologies, Intel Corporation, Holophane Corporation et le Principal Financial Group.

VENTES

(En milliers de $US, exercice terminé le 30 juin)



SIERRA WIRELESS INC.



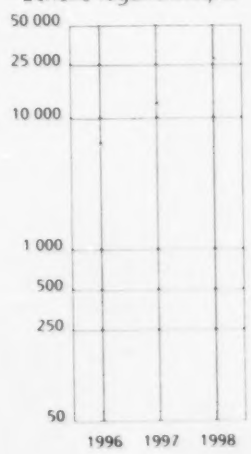
Sierra Wireless est une entreprise de premier plan dans le matériel de transmission de données sans fil. Chef de file dans le domaine des produits d'abonnés de données par rafales cellulaires, Sierra Wireless fabrique une vaste gamme de produits primés, dont des cartes réseaux PC pour ordinateurs portatifs, des modems robustes montés sur véhicules, des modules OEM pour applications imbriquées, des modems de télémétrie ainsi que des outils logiciels et des utilitaires.

Fondée en 1993, Sierra Wireless regroupe une équipe dynamique qui définit de nouvelles normes dans l'industrie de la communication sans fil. Sierra Wireless s'est donnée pour mission d'être le chef de file mondial dans le domaine des modems sans fil et des logiciels de validation. Sierra s'est spécialisée dans les produits d'accès aux données sans fil sur un grand territoire. Ces produits répondent aux besoins des clients très exigeants d'aujourd'hui en matière de forme, de fonctionnalité et de performance. C'est pourquoi l'entreprise a connu une croissance remarquable et s'est taillée une place de leader dans chacun de ses marchés cibles.

« Sierra Wireless est heureuse d'avoir su intéresser des actionnaires de son groupe (PMC Sierra) et des partenaires de capital de risque comme Hambrecht & Quist, Scotia Merchant Capital et BCE Capital. Grâce à la participation de ces actionnaires-partenaires et des membres désignés de leur conseil d'administration, nous avons découvert des occasions d'affaires, évité les écueils et bénéficié de leurs idées et de leur expérience. Je recommanderais à tout entrepreneur de profiter de l'avantage d'être appuyé par du financement de risque. »

– David Sutcliffe, chef de la direction, Sierra Wireless Inc.

(En milliers de $, exercice terminé le 31 décembre)

Année	*Millions de $*	*Investisseurs*
1996-1997	1	ExFund Group of Cos
1997	6	BCE Capital, Tera Capital and US VC
1998	15	Scotia Merchant Capital Corp., Tera, BCI Holdings
Premier appel public à l'épargne (5/99)	64	

Echelle logarithmique